

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

"Technology has advanced more in the last thirty years than in the previous two thousand. The exponential increase in advancement will only continue. Anthropological Commentary The opposite of a trivial truth is false; the opposite of a great truth is also true."

"An expert is a man who has made all the mistakes which can be made, in a narrow field."

"The best weapon of a dictatorship is secrecy, but the best weapon of a democracy should be the weapon of openness."

Niels Bohr

16+

anybody says he can think about quantum physics without getting silly, that only shows he has not understood the first thing about them."

From Bohr model



Lyman Series (Ultraviolet)

Balmer Series (Visible)

Lyman Series (Ultraviolet)

410.2 nm violet

656.3 nm red

434.1 nm violet

486.1 nm bluegreen

electron

proton

Bohr Model of Hydrogen

Ground State Electron

lowest level.

Absorption Spectrum:

Electron absorbs photon and jumps up to a higher energy level.

Emission Spectrum:

Electron emits photon as it falls down to a lower energy level.

deep difficulty bears in its own solution. It forces us to change our thinking in order to find it."

me

2016

Часть V

6

2016

Часть V

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 6 (110) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

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

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 15.04.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

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

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

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

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

Международный редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

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

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович

На обложке изображен Нильс Хенрик Давид Бор (1885–1962) — датский физик-теоретик и общественный деятель, лауреат Нобелевской премии по физике.

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.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Кулуева Ч. Р.

Некоторые вопросы дискриминации труда в современном Кыргызстане: социально-экономический и региональный аспект 471

Кульгачёв И. П., Низовцева А. И.

Россия в мировом рейтинге по индексу конкурентоспособности путешествий и туризма 477

Ли Н. О., Мусина Д. Е.

Анализ торговой конъюнктуры на примере рынка DIY в г. Алматы (Республика Казахстан) 483

Михайлова О. П., Логутова А. В.

Формирование показателей оценки эффективности инновационной деятельности организации индустрии гостеприимства 489

Макарова О. В., Котельник Ю. С.

Инвентаризация расчетов: проблемы и решения 493

Манина Н. В., Николаева М. О.

Зарубежный опыт учета и анализа финансовых результатов организации 498

Матвеев И. А.

Компоненты ERP-системы вуза и их роль в системе управления 501

Махмудова Г. Р.

Methods of innovation projects done in Light industry enterprises 504

Мирзаев М. А., Мирзаев Ш. Б.

Развитие стран в современной мировой экономике 506

Мирзаев М. А., Мирзаев Ш. Б.

Monetary reforms: devaluation of Chinese yuan and its consequences 508

Морозова И. М.

Информационная поддержка субъектов малого бизнеса в тюменской области 511

Москалева Е. Г., Базайкина М. В., Букина М. С.

Основные средства и их амортизация: сравнительный анализ российских и международных стандартов 513

Москалева Е. Г., Концова И. М., Орешкина С. А.

Изменения в бухгалтерском и налоговом учете в 2016 году 515

Мухоедова М. С.

Добыча полезных ископаемых в Перу — стране потенциальных возможностей 518

Назарова Г. Х.

Роль инновационного бизнеса в условиях углубления рыночных отношений 522

Орешкина С. А.

Внутренний контроль в бюджетном учреждении 524

Репин С. С.

Определения экономической теории как науки о богатстве, науки о хозяйстве и науки об удовлетворении потребностей 527

Репин С. С.

Экономическая таблица Франсуа Кенэ 529

Романова Е. К.

Проблемы функционирования институционального механизма земельной ренты в сельском хозяйстве России 531

Рустамов Н. Т., Абдрахманов Р. Б., Жасузакова М. Ж.

Оценка эффективности управления активной системой объекта 534

Рыскина А. В. Анализ состояния банковской системы в Республике Хакасия в условиях современной кредитно-денежной политики.....	539
Сатторкулов О. Т., Рахматов К. У. Роль и значение иностранных инвестиций в модернизации национальной экономики	542
Сафиуллина З. Р. Оценка рисков существенного искажения при аудите расходов на разработку программного обеспечения	544
Сизякина А. А., Меличева К. В., Пятаева Я. И., Пономарев С. В. Направления инновационного развития Хабаровского края	547
Скоробогатова Е. А., Воликов О. А. Эффективное использование материально- производственных запасов — важный фактор повышения результативности предприятия ...	550
Согачева О. В., Амбарян А. С., Бесчерева О. В. Формирование ассортиментной политики предприятия.....	551
Согачева О. В., Булатова Е. Н., Руппель А. С. Прогнозирование экономического развития предприятия	554
Согачева О. В., Головачев Р. А., Бесчерева О. В. Управление финансовыми результатами деятельности организации	556
Стародубцев С. О. Необходимость повышения квалификации трудоого персонала как фактор успешного развития организации	559
Тарасенко В. В. Социально-демографические проблемы управленческого персонала общеобразовательных организаций	561
Толмачева И. В. Проблемы ликвидности хозяйствующих субъектов.....	565
Турарова О. С. Проблема трудоустройства молодых специалистов	567
Тюкавина А. В. Законодательная и нормативно-методическая регламентация документирования управленческой деятельности	570
Устьян Е. В., Макеев П. В., Полушкин Д. Л., Мурадян А. А. Бренды-паразиты.....	573
Файзиев Ш. Ш., Илхомджонова Ф. М. Совершенствование порядка проведения и расширения масштабов валютных операций	576
Фахретдинова И. Б. Совершенствование оценки доходности и рентабельности деятельности торговых предприятий Республики Башкортостан.....	578
Цветкова Н. В. Рынок ценных бумаг Китая и России: факторы влияния	580
Черткова К. А. «Турецкий гамбит» в рамках контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд	584
Шевалгин С. Е. Совершенствование системы оплаты труда производственного персонала — составляющая стратегического развития современного предприятия: условия и необходимость	586

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Некоторые вопросы дискриминации труда в современном Кыргызстане: социально-экономический и региональный аспект

Кулueva Чинара Раимкуловна, кандидат экономических наук, доцент
Ошский государственный университет (Кыргызстан)

Данная статья посвящена проблемам дискриминации труда, имеющего место в регионах Кыргызстана. Рассмотрены основные причины и факторы дискриминации женского и детского труда, и их последствия. Даны предложения по искоренению дискриминационных элементов на локальных рынках труда.

Ключевые слова: дискриминация, женский и детский труд, дискриминация труда, социально-трудовые отношения, заработная плата, рынок труда.

Some questions of labor discrimination in modern Kyrgyzstan: socio-economic and regional dimension

Kulueva Chynara Raimkulovna, PhD, Associate Professor
Osh State University, Kyrgyzstan

This article focuses on the problems of labor discrimination taking place in the regions of Kyrgyzstan. The main causes and factors of discrimination of female and child labor, and their consequences. Proposals for the elimination of discriminatory elements on the local labor markets.

Keywords: discrimination, female and child labor, discrimination, labor, social and labor relations, wages, labor market.

Дискриминация в сфере труда или трудовая дискриминация выступает одной из острых проблем в развитии социально-трудовых отношений (СТО) в складывающихся рыночных отношениях. В современных условиях Кыргызстана, особенно в областях Южного региона, для основной части работников дискриминационные проявления просто стали нормой.

Через информационные источники Интернета можно получить достаточно определений по дискриминации труда. Отметим, что дискриминация от латинского «discriminatio» означает различие, связанного с неоправданным ограничением или лишением прав человека по определенным признакам, которые неприемлемы в социально-трудовых отношениях.

Вопросы дискриминации труда можно рассматривать через призму дифференцированного отношения работодателя к нанимающемуся трудовому человеку или группе работников, отличающиеся по конкретному социальному и демографическому признакам, но имеющие одинаковую

производительность с ограничивающими возможностями на рынке труда и в трудовой деятельности, которые могут стать причиной снижения эффективности региональной и национальной экономики в целом.

Как показывает мировая практика, основанием для дискриминации, ярко выраженной на рынке труда, выступают следующие характеристики рабочей силы: гендерные, возрастные, расовые, этнические и другие. В основном все варианты определений дискриминации труда характеризуют текущее состояние рынка труда, ее результаты и последствия проявления. Дискриминация труда непосредственно влияет на складывающиеся трудовые отношения и в целом на эффективность региональной экономики.

На рынке труда не всегда отдельно взятые различия работников, даже очевидные, можно назвать дискриминацией, и, поэтому, определить ее признаки и измерить их достаточно сложный процесс. Исходя из вышесказанного, можно отметить, что дискриминация — это не-

равные возможности в социально-трудовых отношениях и сфере труда при сложившихся равных условиях.

Тем не менее, по мнению многих оппонентов, дискриминация в цивилизованном обществе выступает в качестве недопустимого, позорного явления, приводящая к деградации трудовых отношений.

Последствия дискриминации в современном мире неутешительны, она проникает в разные сферы общественной жизни, приобретает самые различные формы и осуществляется по разным признакам, что напрямую отражается в сфере социально-трудовых отношений.

Как показывает практика, встречаются работодатели, пользующиеся дискриминационными методами в отношении работников в целях достижения максимальных результатов в бизнесе и сиюминутной выгоды, что не всегда говорит об эффективности управления персоналом. Думаем, что такое мнение ошибочным, так как цивилизованные трудовые отношения должны быть закреплены взаимными справедливыми и честными отношениями между работодателем и работниками на основе принципов неукоснительного соблюдения законодательства, где у рабочего человека повышается мобильность и мотивация к трудовой деятельности с чувством самоуважения. Такая организация социально-трудовых отношений напрямую позитивно отражается на производительности и конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. А дискриминационный характер трудовых отношений, наоборот, приумножает в трудовом коллективе стрессовые ситуации, приводит к деградации работников, т.е., ущемляет самоуважение, снижает их мораль, порождая социальное напряжение в коллективе, что выливается в трудовые конфликты, никак не способствующие улучшению экономических результатов.

Проблемы дискриминации труда, в настоящее время все больше и больше приобретают внутренний характер, особенно в процессе становления складывающихся рыночных социально-трудовых отношений в Кыргызстане и его регионах. В основном они имеют отражение в процессе оплаты труда представителям дискриминируемых групп, выплачивая им меньше по сравнению с «остальными» (руководители предприятия и структурных подразделений) заработную плату, где происходит рост доходов фирмы за счет снижения расходов на оплату труда. Чтобы не потерять работу, как единственного источника проживания, «дискриминируемые» довольствуются малым, дабы не остаться за пределами предприятия и не потерять работу.

Сохранение дискриминации труда в современном Кыргызстане также приводит и к другим последствиям. Следует отметить, что от существования дискриминации выигрывают в основном работники высококвалифицированного труда и проигрывают работники низкой квалификации. Именно высокая заработная плата, высококвалифицированным работникам определенным образом выступает социальной защитой от конкуренции. Ввиду того, что у нас в стране относительно превалирует мало-

квалифицированные работы, то львиную долю из числа трудоустроенных на работы с низкой квалификацией составляют группы с высшим образованием (37%), где свыше половины составляют женщины трудоспособного возраста (20–39 лет). Следует отметить, что женщины выступают самой социально уязвимой группой при приеме на работу, особенно фертильного возраста. По нашим наблюдениям, на основе проведенных анонимных исследований, из опрошенных 37 работодателей разных сфер деятельности: 52% — не устраивает уход женщин в отпуск по беременности и родам; 12% — готовы предоставить отпуск без содержания; 5% — предоставляют финансовую помощь до достижения ребенка 1 года с охранением среднемесячной заработной платы; 3% — выплата декретного отпуска до 1,5 лет; 12% — не знают о существовании отпуска женщины по уходу за ребенком или не хотят знать; 16% — ушли от ответа. Данная картина дает повод на беспокойство, так как среди опрошенных работодателей 27% составляли женщины, 73% — мужчины в возрасте 32–46 лет. Здесь напрашивается мысль, что политику трудового протекционизма следует проводить отдельными мероприятиями, включенными в коллективный договор хозяйствующих субъектов, где в решении данных вопросов профсоюзы предприятий не должны оставаться в стороне. Основная задача поддержки женского труда, особенно женщин фертильного возраста, направлена на сохранение уровня рождаемости в республике.

Дискриминация труда — это результат теневой экономики, она связана с ущемлением законных прав рабочего человека, где в основном преобладает «незаконный труд». На первый взгляд возникает вопрос: почему, если по сравнению с легальным трудом работникам выплачивается на 1,5–2 раза выше. Ответ один — работодатель избегая соблюдения нормативно-правовых отношений с представителями государства (налоги, страхование, инспекции труда) идет по «легкому» пути, осуществляя противоправные действия, связанными с незаконным ущемлением прав граждан Кыргызстана: увольнение «неудобных работников», отсутствие трудового договора или контракта, отсутствие поддержки при временной нетрудоспособности, при получении производственной травмы, отсутствие записей в трудовой книжке, что отражается при выходе на трудовую пенсию и др. [6, с. 219]

Мы полагаем, что для современного Кыргызстана наиболее вероятно воспроизводство дискриминации труда и эти проявления можно связать с существованием дискриминации, позволяющей национальной экономике формировать рынки для сохранения рынков низкоквалифицированного труда, что позволяет стимулировать работников к повышению своей профессиональной подготовки [11, с. 3].

Кроме того, следует отметить, что дискриминация не всегда приводит к неэффективному использованию труда, чрезмерной дифференциации доходов и замедлению экономического роста. В некоторых случаях, дис-

криминация сокращает диспропорции в распределении труда и дохода. Иногда, она наоборот способствует обострению конкуренции на рынках труда, повышению мобильности населения, росту производительности предприятий, а, значит, экономическому развитию регионов. Вполне вероятно, что при отсутствии дискриминации труда мигрантов целые отрасли промышленности не смогли бы развиваться. К таким отраслям можно отнести строительство, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, сфера обслуживания.

Нельзя мимо пройти гендерной дискриминации, которая явно проявляется на рынке труда современного Кыргызстана, в частности, в Джалал-Абадской, Баткенской и Ошской областях Южного региона, где до сих пор сохранены и активизированы дискриминирующие элементы. Как бы мы не говорили о великой роли женщины в современном мире, в экономическом росте как активного участника в экономической деятельности, дискриминационные подходы ярко выражаются в трудовых отношениях, особенно в установлении номинальных доходов, в размере прожиточного минимума, при приеме на работу и др.

Следует отметить, что довольно часто работодатели в вопросах приема на работу женщин, отказывают им, мотивируя беременностью и наличием детей, сообщая в устной форме, так как обычно такие требования к кандидатам не публикуются в объявлениях о приеме на работу, несмотря на положения ч. 1 ст. 11 ТК КР, где четко и ясно отмечено, что каждый гражданин «имеет равные возможности в реализации своих трудовых прав» не взирая на пол, возраст, место жительства, национальность, расу, отношения к религии и др. [8, с. 84], запрещающей отказывать в приеме на работу женщинам по указанным мотивам.

В то же самое время встречаются случаи отказов молодым женщинам в приеме на работу, не замужним и не имеющим детей. По их мнению, женщина-работница выйдя замуж в скором времени уйдет в декретный отпуск, прервет трудовую деятельность, с рождением детей поя-

вятся новые заботы: больничные по уходу за ребенком, рождение второго ребенка и т. д.

Женщины во всем мире зарабатывают меньше мужчин — это факт. Многие ученые, исследуя данную сферу связывает ее с большими перерывами на работе (декретный отпуск, уход за больным ребенком и др.). Исходя из этого, можно отметить, что женщины достигают уровня заработной платы мужчин через определенный период времени, который равен количеству перерывов в работе. Полученное значение соответствует тому времени, которое было затрачено на рождение и уход за ребенком. И, здесь, прослеживается дискриминирующая ситуация, связанная с постоянным возрастанием заработка мужчин, в то время как оплата за женский труд остается практически без изменения, и в результате чего женский заработок намного отстает от мужского, еще раз подтверждая о том, что женщины на региональных рынках труда Кыргызстана подвергаются дискриминации по признаку оплаты труда (табл. 1.).

Из приведенной таблицы видно, что за последние годы (2010–2014 гг.) соотношения заработной платы женщин и мужчин менялись незначительно, где минимальный разрыв в оплате труда отмечался в 2011 году, максимальный — в 2010 году. Настораживает тот факт, что значительный разрыв в заработной плате начиная с 2011 года прослеживается почти во всех регионах Кыргызстана и имеет неутешительную тенденцию. Особенно большой разрыв в заработной плате отмечается в Джалал-Абадской области, где заработная плата мужчин превосходит заработную плату женщин в 1,6 раза, а в 2000 году эта цифра составляла почти в 2 раза. Необходимо иметь в виду, что приведенные данные не учитывают уровень образования, количество отработанных часов, стаж работы.

На основе проведенных исследований данная ситуация объясняется:

— во-первых, существующей межотраслевой дифференциацией, связанной, прежде всего с нормами затрат труда, изначально заложенными при расчетах тарифных

Таблица 1. **Отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин по регионам Кыргызстана за 2000–2014 гг. (в процентах)** [2, с. 17;3, с118]

[illegible]

ставок и должностных окладов производственной и непроизводственной сфер;

— во-вторых, концентрацией женщин, в отраслях с меньшей заработной платой, таких как здравоохранение, образование, культура, искусство и других «женских сферах», повлиявшая на различия в оплате труда;

— в-третьих, особенностью женщин, которые уделяют ведению домашнего хозяйства в среднем по 4–5 часов ежедневно, затрачивая 19% суточного фонда времени, когда у мужчин эти затраты не превышают 5% и составляют немногим более одного часа [1, с. 37].

Далее следует признать о существовании детского труда, который выступает симптомом широко распространенной бедности и неравенства в обществе. Следовательно, можно заметить, что чем беднее страна, тем больше используется детский труд, чем богаче и развита страна, тем меньше спрос на него. Хотя эти доводы могут вызвать определенный спор, так как многие дети самовольно вступают в трудовую жизнь. Давайте вспомним времена бывшего Советского Союза, где в Среднеазиатских республиках, в частности, в областях Южного региона Кыргызстана, для сбора урожая хлопка использовалась большая армия детского труда школьников 11–17 лет, которые октябрь–ноябрь месяцы были заняты на хлопковых полях с 8 утра до 18 часов вечера в любых погодных условиях, вместо того, чтобы учиться и получать знания, а кто не выполнял норму (45–60 кг) в знак наказания с 7 часов утра шел на поле. «Патриотизм» школьников тех времен никак не вознаграждался, оплата не производилась, а наоборот многие из них, если только не 70% зарабатывали болезни желудочно-кишечного тракта из-за неполноценного питания. Здесь детский труд имел скрытый характер с явно выраженной дискриминацией труда.

С переходом в рыночные отношения Трудовым законодательством Кыргызской Республики предусмотрены осо-

бенности регулирования труда молодежи не достигшей совершеннолетия, в частности, статьей 317 КЗоТ КР отмечается, что к заключению трудового договора лица моложе 16 лет не допускаются, но на основании письменного согласия опекуна или родителей лица, достигшие 14 лет могут быть допущены только для выполнения легкой работы (няни в детском саду, разносчика писем-курьера, торговля и др.) без вреда здоровью, развитию и не нанося ущерба посещаемости общеобразовательного учебного заведения [8, с. 441], установленные Правительством Кыргызской Республики, дабы не допустить дискриминации.

Что касается последнего, то следует отметить, что дискриминация детского труда в нашем обществе не исключается. Она ярко выражена в процессе эксплуатации детей, причиняющая вред их здоровью и развитию, где дети лишаются детства и будущего. Это в основном касается детей, которые работают в слишком раннем возрасте, долгие часы за низкую заработную плату, в условиях вредных для их здоровья, физического и психического развития, а также те, которые отделены от своих семей, или лишены возможности получения образования. Такой детский труд наносит необратимый ущерб детям и является грубым нарушением трудового законодательства Кыргызской Республики, Положений международного права согласно Конвенции ООН о правах ребенка, Конвенции МОТ о наихудших формах детского труда № 182 и Конвенции МОТ о минимальном возрасте № 1238 от 1973 года (15 летие принято в качестве минимального возраста для приема на работу).

Как видно по диаграмме 1. число занятых до 15 лет имеет довольно неравномерную тенденцию, особенно в 2009 году оно достигло своего пикового состояния по сравнению с другими периодами, а с 2010 года количество занятых нетрудоспособного населения заметно сократилось на 1,6 раз и по 2014 год сохранена тенденция снижения использования детского труда в экономике.

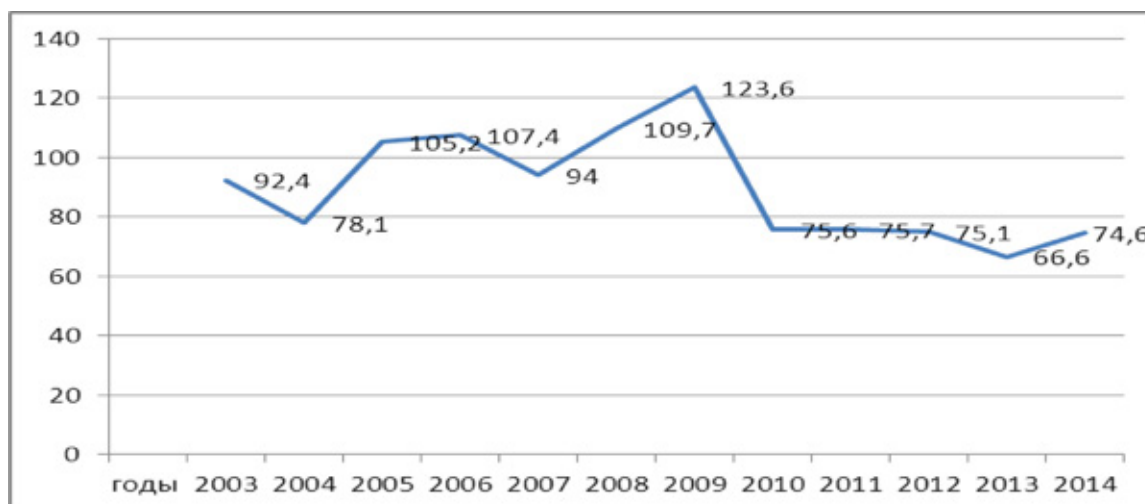


Рис. 1. Состояние уровня занятости детей и подростков нетрудоспособного возраста (до 15 лет) в Кыргызской Республике за 2003–2014 гг. Составлено автором. Источник: «Занятость и безработица» за 2012г и 2014 г.

Согласно Конвенции о правах ребенка, ратифицированной 154 странами, эксплуатация детского труда запрещена. Но несмотря на это, труд ребенка не только массово используется на фабриках и заводах, но и становится все более распространенным явлением. По оценкам Международной организации труда, в развивающихся странах трудятся около 250 миллионов детей [7]. Почти 70 миллионов детей в мире не ходят в школу. Это глобальная проблема, требующая решения. Более 60% детей трудятся в таких опасных сферах, как добыча природных ископаемых и сельское хозяйство.

По свежим сведениям Нацстаткома (февраль, 2016 года), в Кыргызстане около 358 тысяч детей (39%) заняты трудовой деятельностью, то есть из пяти двое трудятся зарабатывают, средняя оплата за детский труд составляет 4 тысячи сомов в месяц (при среднереспубликанском значении 12800 сомов), где нанятые мальчики в среднем получают на 1000 сомов больше, чем девочки. Такая ситуация очень удобна для работодателей — во многих отраслях разницы ведь нет, кто выполнил работу — взрослый или подросток [7]. В определенной степени он создает на национальном и региональном рынках труда конкурентную выгодную среду для нанимателя.

Из всех регионов Кыргызстана, больше всех детский труд используется в Чуйской и Ошской областях. Из них только 25% работающих детей заняты допустимым трудом, а остальные 75% — работают во вредных и опасных для их здоровья или нравственности условиях. Из-за страха дети не могут полноценно противостоять некоторым дискриминирующим явлениям.

Сегодня детский труд вовлекается и используется в следующих сферах:

- продажа, торговля;
- транспортировка, перевозка грузов;
- сбор тары (пустые бутылки, баклашки, коробки, мешки и др.);
- попрошайничество;
- чистка и ремонт обуви;
- мойка машин;
- полевые работы;
- проституция;
- няни в детских дошкольных учреждениях во время каникул
- и другие.

Порой, и довольно часто толкают их на труд обычно родители, которым сейчас 30–40 лет, в свое время не получившие достаточного воспитания от своих родителей (1990–2000 гг.) со «специфическими жизненными университетами» затянувшегося переходного периода, сопровождающиеся нищетой, бедностью, миграционной активностью и др., что полностью отразилось и на их детях.

В любой стране детский труд — это издержки общества, социума, семьи, где вследствие общей нищеты и низкого уровня развития общества, (нищие не особенно заботятся о нравственности), на первый план семьи ста-

вятся проблемы выживания, где наравне со взрослыми дети становятся добычками ради сохранения благополучия в семье.

Исследуя данную проблему, можно отметить, что на появление детского труда влияет множество факторов:

- бедность и ее крайняя форма;
- нехватка материальных и денежных средств на еду и одежду;
- сохранение высокой рождаемости, особенно в сельской местности;
- кризисное состояние общеобразовательной системы из-за сокращения бюджетных ассигнований;
- низкий уровень качества образования в сельских школах (один учитель преподает несколько не связанных между собой дисциплин, например, учитель математики преподает русский язык, астрономию, физкультуру и даже историю);
- неустойчивое моральное состояние семьи, приводящая к изменению статуса ребенка на добычика в целях поддержания семейного бюджета;
- учащение случаев жестокости и насилия в семьях;
- имеющий место «рэкёт» в сравнительно отсталых школах, выбивающий подростка из правильного жизненного пути.

Стоит и заметить тот факт, что из покон веков воспитание детей в семье, образование и труд совмещались, и в основном, чтобы вырастить благородного человека, родители занимались трудовым воспитанием ребенка, для того, чтобы ребенок превосходил своих родителей. Если у детей проявлялись творческие задатки к чему-то, их отдавали к мастерам, для дальнейшего совершенствования природного таланта.

Возникает двойное отношение к труду детей: первое — с малолетства привить детям любовь к труду или насколько с любовью мы заставляем детей трудиться; второе — ради получения выгоды или с целью выживания.

Последнее должно настораживать любое общество, ведь находясь в мире дикого капитала, мы отбросили национальные ценности, связанные с воспитанием достойного человека, развитием качества трудовой жизни, привитием с детства любви к труду. В то же самое время, следует помнить, что необходимость трудиться никоим образом не должна быть препятствием для получения образования.

По оценке Международной организации труда, только в развивающихся странах вынуждены работать около 250 миллионов детей в возрасте от 5 до 14 лет. Из них 153 миллиона проживает в Азии, 80 миллионов — в Африке и 17 миллионов — в Латинской Америке. Лидирует в списке Мьянма, где работает каждый третий ребенок в возрасте от 7 до 16 лет, то есть, 33%, и ситуация в Кыргызстане сравнима с наихудшей ситуацией в мире.

В Мьянме считается удачей, если родители продают своих детей в рабство в соседние страны, потому что там им хоть что-то платят. Так что молиться надо на европейцев, которые показали всему миру путь к цивилизованной

жизни, а Министерство труда США каждый год составляет отчеты по использованию детского труда в разных странах мира. Кого еще в мире заботит эта проблема, кроме специфических международных организаций? [7].

По официальным данным Нацстаткомитета Кыргызской Республики наибольшее количество детей, вовлеченных в опасные виды труда, зафиксировано в Нарынской области, затем идут Джалал-Абадская, Ошская и Таласская области. В основном такие факты зафиксированы в сельской местности, где дети в три раза чаще вовлекаются в трудовую деятельность, пропускают занятия в школах, больше подвергаются дискриминации, чем в городе. А в городах своя проблема — многие из «попрошайек» — это приезжие или бежавшие дети и подростки из сельской местности, за которыми стоят взрослые «работодатели», эксплуатирующие чужого ребенка, бесчеловечным путем получающие свой, так называемый доход, наживаясь на дискриминации чужого ребенка. Следовательно, вывод сам напрашивается — чем менее развиты семьи, страны или общества, тем более они используют детский труд с элементами дискриминирующие права подрастающего поколения.

В нашей стране функционируют несколько неправительственных организаций, которые защищают права детей и ведут борьбу за искоренение неприемлемых форм труда подростков. Считаем, что больше всего в решении вышеупомянутых острых проблем должно предприниматься государством. И безответственность исполнительных органов в решении вопросов, связанных с воспитанием здорового, психологически уравновешенного будущего гражданина Кыргызстана не делает никому чести в условиях перехода нашей страны к цивилизованным социально-трудовым отношениям.

Литература:

1. Гендерные отношения в Кыргызстане. Монография Фонда народонаселения ООН (ЮНФПА) в Кыргызстане. — Бишкек: Издательский дом «KIRLAND», 2001. — 95 с..
2. Женщины и мужчины Кыргызской Республики за 2008–2012 гг. Сборник гендерно-разделенной статистики. — Нацстаткомитет. — Б.: — 2013 г.
3. Женщины и мужчины Кыргызской Республики за 2010–2014 гг. Сборник гендерно-разделенной статистики. — Нацстаткомитет. — Б.: — 2015 г.
4. Кулуева, Ч. Р. Некоторые вопросы бедности трудоспособной части населения в регионах Кыргызстана. Журнал «Молодой ученый». № 1 (105), январь — 1, 2016. Рубрика «Экономика и управление». Электронная почта: info@moluch.ru.
5. Кулуева, Ч. Р. О роли государственной политики проблем молодежных трудовых ресурсов в современном Кыргызстане. Научный журнал «Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук». № 11 (3), ноябрь, 2015 г. с. 124–130.
6. Кулуева, Ч. Р. Финансовое управление развитием экономических систем: монография Книга 13 И. Б. Дзюбенко, В. В. Завадская, Ч. Р. Кулуева и др./Под общ. Ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. 242 с.
7. Кыргызстан. Детский труд: безответственность государства и общества, Н. Айып, www.centrasia.ru/news.
8. Михайленко, Н. Т. Трудовое законодательство Кыргызской Республики. — Бишкек: Издательский дом «Наука и образование», 2001. — 756 с.
9. Публикация «Занятость и безработица. Итоги интегрированного выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и рабочей силы в 2012г»..-Б.:Нацстаткомитет КР, 2013: — 199 с.

Подытоживая вышесказанное, попытаемся предложить свои видения по решению современных проблем, связанных с дискриминацией женского и детского труда:

- необходимо совершенствовать нормативно-правовые акты (правовую базу), касающихся дискриминации женского и детского труда;

- разработать механизм по выявлению дискриминирующих элементов женщин и детей, попадающих в группу риска;

- местными, региональными и государственными органами на постоянной основе проводить работу по ликвидации правовой, финансовой и социальной неграмотности среди работодателей и представителей бизнес-среды;

- постоянно проводить соответствующими органами просветительскую работу среди уязвимой части женского населения, детей и подростков по применению своих прав в обществе;

- на законном основании запрещать вовлечение и использование труда детей и подростков не младше 18 лет, и наихудшие формы детского труда;

- запретить участие женщин и подростков в возрасте до 18 лет на тяжелых работах и работах с вредными и опасными условиями труда;

- из-за существования бюрократических механизмов создать прямую электронную систему связи выхода пострадавших от насилия и дискриминации к представителям государственных органов (в случаях невыплаты и задержки заработной платы, отказа при приеме на работу в женщинам случае беременности и родам, принуждения к интимным связям, беспочвенного насилия со стороны работодателя, не получения финансовой поддержки в случае производственного травматизма и др.), Премьер-министру, Президенту Кыргызской Республики.

10. Публикация «Занятость и безработица. Итоги интегрированного выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и рабочей силы в 2014г»..-Б.:Нацстаткомитет КР., 2015: — 198 с.
11. Соколова, Ю.А. Протекционизм. Аргументы «за» и «против». Проблемы современной экономики: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2013 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2013. — с. 1–3.

Россия в мировом рейтинге по индексу конкурентоспособности путешествий и туризма

Кульгачёв Иван Петрович, кандидат философских наук, доцент;

Низовцева Анна Игоревна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Ключевые слова: туризм, tourism, рейтинг, rating, индекс конкурентоспособности путешествий и туризма, Travel and Tourism Competitiveness Index, подиндекс, subindex, Всемирный экономический форум, World Economic Forum, статистика, statistics.

Ведущие мировые экономические державы давно осознали экономические дивиденды, которые приносит туризм и делают многое для того, чтобы их страны были постоянно наполнены туристским потоком. Туризм в XXI в. является одним из ведущих направлений социально-экономического развития большинства государств и регионов мира [8, с. 39]. Туристский сектор экономики является не только одной из основных составляющих экономического роста и процветания, но и важным фактором решения социальных проблем: увеличение занятости населения, расширения спектра предоставляемых услуг, создание среднего класса в стране, обеспечивающего стабильность политической и экономической обстановки, а также является одним из индикаторов уровня жизни населения.

Немаловажное значение для формирования имиджа страны, как благоприятной для туризма и путешествий, является оценка мировым сообществом культурного потенциала, состояние безопасности и развития данной сферы экономики. Одной из составляющих формирования такого имиджа является и оценка организаторами Всемирного экономического форума в Давосе состояния развития туризма в странах мира в форме «Индекса конкурентоспособности путешествий и туризма» (The Travel & Tourism Competitiveness Index (далее — ТТСИ).

Эксперты Всемирного экономического форума впервые опубликовали рейтинг стран по индексу конкурентоспособности путешествий и туризма (ТТСИ) в 2007 году. Тот факт, что исследование регулярно повторяется, а количество стран в списке только увеличивается, подчеркивает одну из ведущих ролей туристской индустрии в мировой экономике.

Принятая система оценки стран по их конкурентоспособности в секторе ТТСИ в 2015 году охватило 141 страну. На опубликованный рейтинг ТТСИ будут ссылаться политики, экономисты и эксперты вплоть до февраля 2017 года.

При подготовке отчета комбинировались данные из общедоступных источников, информации от международных организаций, а также экспертов в области туризма. Содержащийся в докладе межстрановой анализ факторов конкурентоспособности путешествий и туризма снабдил информацией для сравнений, которая полезна при принятии решений бизнесом, а также ценными фактами для правительств, стремящихся улучшить условия для путешествий. Исследование включает подробные описания каждой из экономик стран в списке, детализацию итогового положения в рейтинге, а также информирует о важнейших конкурентных преимуществах и неиспользованных возможностях. Анализируя структуру и содержание рейтинга ТТСИ, становится явным главное условие создания конкурентоспособного туристского продукта на мировом рынке — это комплексный подход страны к развитию туристской индустрии.

В 2015 году мировыми лидерами в секторе путешествий и туризма являются Испания (ТТСИ/5.31), Франция (ТТСИ/5.24) и Германия (ТТСИ/5.22). Россия в рейтинге стран по ТТСИ занимает 45 место с показателем индекса 4.08 [13].

Несмотря на внешние факторы (санкции со стороны США и их западных партнеров) следует отметить (см. график 1) положительную динамику продвижения Российской Федерации в рейтинге с 68 места в 2007 году до 45 места в 2015 году. По сравнению с 2013 годом (63 место в таблице) наша страна поднялась в рейтинге на 18 позиций, несмотря на незначительное снижение показателя общего индекса (2013 г. — 4.16, а в 2015 году на 0.08 меньше). Сегодня узнаваема Россия не только признанными культурными мировыми туристическими центрами Москвою и Санкт-Петербургом, но и городами Сочи и Казанью. Продвижение России в ТТСИ можно объяснить успешно проведенными зимними Олимпийскими и Паралимпийскими играми (2014 г.), этапами чемпионата мира

Таблица 1. Показатели отдельных стран в «Индексе конкурентоспособности путешествий и туризма» (ТТСИ-2015)

Страна	Место страны в ТТСИ/общий индекс	Место страны в подиндексе А/показатель подиндекса	Место страны в подиндексе В/показатель подиндекса	Место страны в подиндексе С/показатель подиндекса	Место страны в подиндексе D/показатель подиндекса
Испания	1/5.31	35/5.26	8/4.66	2/5.68	4/5.64
Канада	10/4.92	23/5.54	75/4.11	6/5.61	13/4.40
Норвегия	20/4.52	8/5.82	34/4.39	25/4.77	39/3.09
Мексика	30/4.36	87/4.34	60/4.22	56/3.83	9/5.05
Мальта	40/4.16	23/5.40	10/4.59	23/4.81	110/1.83
Россия	45/4.08	62/4.86	99/3.87	49/4.05	23/3.55

Источник: [13].

«Формулы-1», начиная с 2014 г., в городе-курорте Сочи, Всемирной летней Универсиадой в Казани (2013 г.), сложившейся устойчивой системой проведения крупных экономических форумов (Санкт-Петербург, Сочи, Москва, Красноярск) и другими массовыми событийными мероприятиями, проводимыми в соответствии с лучшими мировыми стандартами.

Для более глубокого анализа позиции России в рейтинге стран по конкурентоспособности в туризме следует рассмотреть рейтинг страны по каждому критерию за 2015 год, который представлен в отчете составителей рейтинга. Структура ТТСИ основана на 14 критериях, объединенных в 4 подиндекса.

Подиндекс А (показатель подиндекса России — 4,86) — «Благоприятная окружающая среда», включает в себя следующие критерии 5 критериев: бизнес среда (109 место, показатель 4.86), безопасность (126 место, показатель 3.95), здоровье и гигиена (6 место, показатель

6.9), людские ресурсы и рынок труда (38 место, показатель 5.83), готовность к развитию туризма в стране (46 место, показатель 4.83).

Позиции Российской Федерации в этом подиндексе отличаются большой вариативностью от 6 места по критерию «Здоровье и гигиена» в подиндексе А «Благоприятная окружающая среда» (показатель по критерию 6.9 и 6 место из 141 страны) до 126 места и показателю 3.95 по критерию «Безопасность» в том же подиндексе (лучший показатель по критерию «Безопасность» — 6.70 Финляндия).

Следует отметить, что по сравнению с 2007 годом страна потеряла 60 позиций по критерию «бизнес-среда», 27 — по критерию «безопасность». В то же время международными экспертами отмечены значительные усилия туристического бизнеса по внедрению в повседневную практику использования информационно-коммуникационных технологий (2007 г. — 104 место, 2015 г. — 46

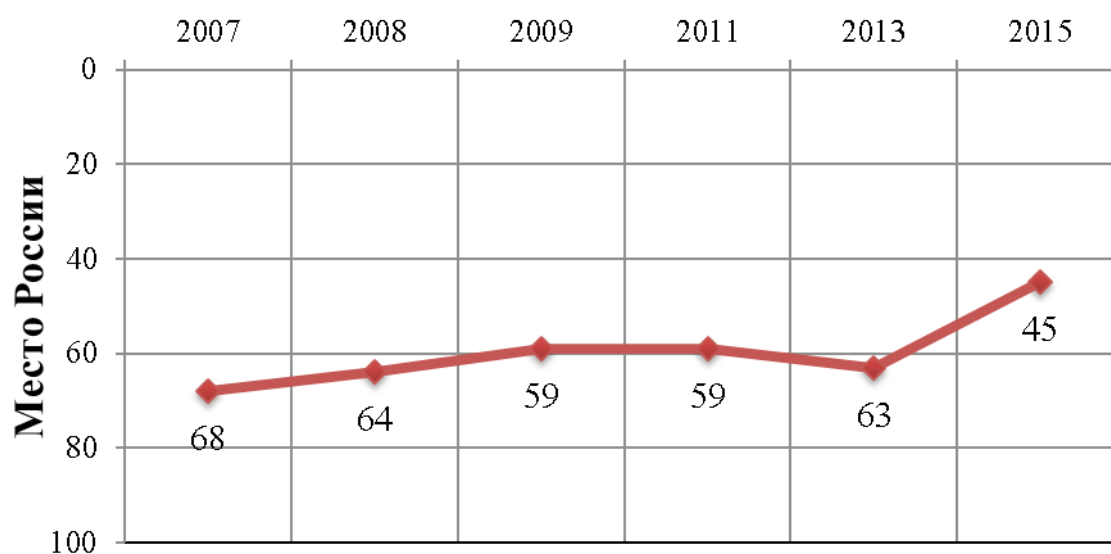


Рис. 1. Места Российской Федерации в «индексе конкурентоспособности путешествий и туризма» за 2007–2015 годы. Источники: [8], [9], [10], [11], [12], [13]

Таблица 2. **Общий индекс России, критерии и показатели подиндекса А (2007–2015 годы)**

Критерии	2007 (124 страны)	2008 (130 стран)	2009 (133 страны)	2011 (139 стран)	2013 (140 стран)	2015 (141 страна)
Общий индекс России						
Место/индекс	68/4.0	64/4.0	59/4.1	59/4.2	63/4.2	45/4.08
Подиндекс А «Благоприятная окружающая среда»						
Место/индекс	—	—	—	—	—	62/4.86
Бизнес среда						
Место/индекс	49/3.8	65/3.6	61/3.7	53/4.1	46/4.2	109/3.98
Безопасность						
Место/индекс	99/3.7	127/3.2	129/3.5	113/4.0	113/3.9	126/3.95
Здоровье и гигиена						
Место/индекс	31/5.7	9/6.7	10/6.7	11/6.6	14/6.4	6/6.69
Людские ресурсы и рынок труда						
Место/индекс	70/5.0	72/4.9	88/4.8	78/4.8	92/4.6	38/4.83
Готовность информационно-коммуникационных технологий						
Место/Индекс	104/4.3	111/4.3	123/4.1	136/3.6	138/3.7	46/4.83

Источники: [8], [9], [10], [11], [12], [13].

место). На протяжении ряда лет страна занимает ведущие позиции по критерию «Здоровье и гигиена» (см. табл. 2).

Подиндекс В (показатель подиндекса России — 3,87) «Политика в области туризма и путешествий», содержит в себе критерии 4 критерия: определение приоритета отрасли туризма в стране (Россия. 90 место, показатель 4.33), международные коммуникации (Россия. 99 место, показатель 2.48), ценовая конкурентоспособность (Россия. 41 место, показатель 4.99), охрана окружающей среды (Россия. 106 место, показатель 3.70).

Наличие в стране «Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года», системная работа по реализации Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)», реализация региональных программ развития туризма и т.д. не убеждают международных экспертов, что туризм отнесен к приоритетным сферам развития (2007 г. — 99 место, 2015 г. — 90 место. См. табл. 3). До начала 2014 года активно прорабатывался вопрос о безвизовом въезде россиян в страны

Таблица 3. **Общий индекс России, критерии и показатели подиндекса В (2007–2015 годы)**

Критерии	2007 (124 страны)	2008 (130 стран)	2009 (133 страны)	2011 (139 стран)	2013 (140 стран)	2015 (141 страна)
Общий индекс России						
Место/индекс	68/4.0/	64/4.0	59/4.1	59/4.2	63/4.2	45/4.08
Подиндекс В «Политика в области туризма и путешествий»						
Место/индекс	—	—	—	—	—	99/3.87
Определение приоритета отрасли туризма						
Место/индекс	99/3.1	80/4.0	74/4.2	102/4.0	111/3.6	90/4.33
Международная открытость						
Место/индекс	-	-	-	-	-	99/2.48
Ценовая конкурентоспособность						
Место/индекс	39/4.8	112/4.0	108/4.1	75/4.5	72/4.5	41/4.99
Экологическая обстановка						
Место/индекс	113/3.0	117/3.8	114/3.9	98/4.2	134/3.5	106/3.70

Источники: [8], [9], [10], [11], [12], [13].

Таблица 4. **Общий индекс России, критерии и показатели подиндекса С (2007–2015 годы)**

Критерии	2007 (124 страны)	2008 (130 стран)	2009 (133 страны)	2011 (139 стран)	2013 (140 стран)	2015 (141 страна)
Общий индекс России						
Место/индекс	68/4.0/	64/4.0	59/4.1	59/4.2	63/4.2	45/4.08
Подиндекс С «Инфраструктура»						
Место/индекс	-	-	-	-	-	49/4.05
Инфраструктура воздушного транспорта						
Место/индекс	21/4.2	33/4.1	30/4.4	30/4.3	33/4.3	22/4.43
Наземная и водная инфраструктура						
Место/индекс	65/3.5	83/3.3	81/3.2	95/3.1	93/3.1	92/3.09
Туристическая инфраструктура						
Место/индекс	58/3.2	66/3.3	60/3.5	45/4.6	40/4.9	54/4.65

Источники: [8], [9], [10], [11], [12], [13].

Шенгенской зоны. В связи с внешнеполитической обстановкой по вновь введенному критерию «Международной открытости» (99 место) в 2015 году страна продолжительное время будет ставиться международными экспертами на последние позиции, что не совсем корреспондируется с принимаемыми мерами органами власти по упрощению туристских формальностей, проведением массовых событийных мероприятий мирового уровня. По состоянию экологической обстановки Россия постоянно определяется на места за первой сотней, что должно стать предметом отдельного рассмотрения как властных структур, так и широкой общественности.

Подиндекс С (показатель подиндекса — 4,05) «Инфраструктура», содержит 3 критерия: инфраструктура воздушного транспорта (Россия. 22 место, показатель 4.42), наземная и водная инфраструктура (Россия. 92 место, показатель 3.09), туристическая инфраструктура (Россия. 54 место, показатель 4.65).

По сравнению с 2007 годом по критерию «Наземная и водная инфраструктура» Россия потеряла 37 позиций. Наземная инфраструктура хуже не стала. Что же касается водной, то неудовлетворительное состояние морских вокзалов и речных причалов имеет место, старение круизных теплоходов продолжается и практически не ведется строительство новых, принятая классификация пляжей не набирает силу и как следствие обустроенность мест для проведения активного отдыха оставляет желать лучшего.

В последние годы стали узнаваемыми не только города Москва и Санкт-Петербург, но и Казань, претендующая на звание «третьей столицы России». Следует отметить, что многое сделано по развитию туристической инфраструктуры в городах черноморского побережья Краснодарского края. Город-курорт Сочи столица Зимней олимпиады и параолимпийских игр 2014 года. Самая длинная набережная в мире в городе Геленджик. Город с пляжами занимает 102 километра. Существенно улучшена туристическая инфраструктура и других городах побережья. Значительно расширены возможности для путешествий и туризма в России в связи с присоединением Крыма [2,4], обладающего огромным рекреационным потенциалом. В то же время, мотивация посещений туристских дестинаций в низкий сезон остается не высокой.

Подиндекс D (показатель подиндекса России — 3,55) «Природные ресурсы и культурное наследие», включает в себя критерии (2 критерия): природные ресурсы (Россия. 34 место, показатель 3.77), культурное наследие и деловой туризм (Россия. 21 место, показатель 3.32). В данном подиндексе Россия занимает более высокое место в сравнении с другими.

Места России по критериям «Природные ресурсы» и «Культурное наследие и деловой туризм» существенных изменений в течении ряда лет не претерпевают (см. табл. 5). В то же время, как представляется, они заслуживают более высокой оценки мировым сообществом.

Анализ приведенных данных показывает, что относительно сильными сторонами Российской Федерации в Индексе ТТСИ являются здравоохранение, культурное наследие, инфраструктура воздушного транспорта, а также богатые природные ресурсы (от 6-го до 34 места).

В свою очередь, значительное негативное влияние на формирование имиджа страны как благоприятной для туризма и путешествий оказывает устойчивое сложившееся мнение о состоянии безопасности в стране, качестве инфраструктуры наземного транспорта, слаборазвитая предпринимательская активность и бизнес-среда (109 место), охрана окружающей среды (106 место). На данный момент, среду путешествий и туризма в Российской Федерации международные эксперты оценивают как неблагоприятную.

Трудности выхода России в страны лидеры по индексу конкурентоспособности в туризме ТТСИ вполне осязаемы: неблагоприятная внешнеполитическая обстановка; не-

Таблица 5. **Общий индекс России, критерии и показатели подиндекса D (2007–2015 годы)**

Критерии	2007 (124 страны)	2008 (130 стран)	2009 (133 страны)	2011 (139 стран)	2013 (140 стран)	2015 (141 страна)
Общий индекс России Место/индекс	68/4.0/	64/4.0	59/4.1	59/4.2	63/4.2	45/4.08
Подиндекс D «Природные ресурсы и культурное наследие» Место/индекс	—	—	—	—	—	23/3.55
Природные ресурсы Место/индекс		22/4.6	23/4.6	27/4.4	37/4.3	34/3.77
Культурное наследие и деловой туризм Место/индекс		34/3.6	30/3.9	35/3.7	39/3.5	21/3.32

Источники: [8], [9], [10], [11], [12], [13].

добросовестная конкурентная борьба за туристские потоки; субъективная оценка состояния ряда рассматриваемых показателей, особенно по критериям: «Безопасность (126 место)», «Определение приоритета отрасли туризма в стране» (90 место), «Бизнес среда» (109 место), «Природные ресурсы» (34 место) международными экспертами и т.д.

Однако, всё это, не освобождает от необходимости предпринимать меры по целенаправленной работе совершенствования форм и методов борьбы с преступностью, специализирующейся на туристах и экскурсантах, сокращению количества происшествий и аварий на туристских и экскурсионных маршрутах, росту доверия к правоохранительным органам, планомерной работы по улучшению наземной, водной и туристической инфраструктуры, продвижению имиджа страны, как благоприятной для туризма и путешествий и т.д.

Выводы:

1. На фоне обостренной политической обстановки в мире, от субъективной оценки международных экспертов состояния развития отечественной сферы путешествий и туризма будет сложно освободиться в ближайшем будущем. Так или иначе, последние события участвуют в формировании негативного имиджа страны как неблагоприятной для туризма на международном уровне. Возвращение исконно русских земель в состав Российской Федерации, обладающих уникальными туристско-рекреационными ресурсами [2,4] также не добавит соответствующих дивидендов при проведении очередного рейтинга стран по индексу конкурентоспособности в туризме ТТСИ в 2017 году.

Российские средства массовой информации, которые в своей работе для повышения рейтингов, как правило, сосредотачивают усилия на освещении происшествий, аварий, преступлений, на том, что будет обсуждаемо в первую очередь. Значительные средства тратятся телевизионными каналами для показа привлекательных и экзотических зарубежных стран. Отечественным СМИ

не удастся в полной мере увидеть и показать российские достопримечательности, направить свои усилия на формирование мотивации посещений отечественных туристских дестинаций.

В связи с этим, средствам массовой информации следует проделать ряд шагов в сторону позитивного освещения туристской политики в Российской Федерации, а также усилий органов власти по формированию туристской инфраструктуры и привлекательного отечественного туристского продукта.

2. Продвижение Российской Федерации в рейтинге «The Travel & Tourism Competitiveness Index» не сама цель. Однако, в большинстве стран ТТСИ является инструкцией для правительства, так как предоставляет информацию о конкурентных преимуществах и недостатках, охватывающую разные сферы деятельности страны и не только сферы туризма. Учитывая этот факт, следует признать, что недооценка одного из значимых рейтингов конкурентоспособности сферы путешествий и туризма может привести к нерациональной расстановке приоритетов развития туристской индустрии страны.

3. ТТСИ помогает в определении наиболее значимых направлений действий для государства и предпринимательства. Для улучшения позиции страны на мировом туристическом рынке необходим системный анализ информационных источников, используемых международными экспертами Всемирного экономического форума. От того, какая информация используется для формирования массива данных с целью проведения кластерного анализа с помощью компьютерной программы «STATISTICA» [7, с. 89] и выводится соответствующий результат.

Ежегодно по заказу Ростуризма проводятся всевозможные научные исследования, начиная от НИР «Разработка комплекса мер по развитию туристских экспедиционных маршрутов в полярных регионах Российской Федерации» и заканчивая НИР «Разработка рекомендаций для органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по созданию социальных сервисов

в сфере туризма» в 2015 г. Было бы целесообразным направлять выделяемые бюджетные ресурсы на научные исследования и на анализ факторов, влияющих на формирование туристского имиджа страны.

4. Как представляется, усилия, предпринимаемые Россией по подготовке к футбольному мундиалу 2018 года, будут способствовать приведению инфраструктуры туристских дестинаций до мирового уровня не только 11 городов, принимающих футбольные матчи. Болельщики ряда стран, как потенциальные туристы, увидят новые возможности для организации путешествий и отдыха.

Проводимые массовые событийные мероприятия мирового уровня будут и в дальнейшем способствовать продвижению имиджа страны как благоприятной для путешествий и туризма. Учитывая огромный потенциал нашей страны для развития путешествий и туризма, дальнейшее наращивание усилий по обеспечению безопасности, созданию современной туристической инфраструктуры мы вправе ожидать дальнейшего продвижения России в рейтинге стран по индексу конкурентоспособности путешествий и туризма (ТТСИ), что, безусловно, должно сказаться на росте въездного и внутреннего туризма.

Литература:

1. Глубокова, В. С. Конкурентоспособность Российской Федерации в международном туристическом бизнесе. // Экономика. Управление. Право. № 4 (30), 2013. — с. 47–51.
2. Козлов, Д. А. Туристский потенциал Крыма. /Тенденции социально-экономического развития регионов: материалы Международной научно-практической конференции (Уфа. 12 мая 2014). — Уфа, Издательство Аэтерна, 2014. — с. 70–73.
3. Кульгачёв, И. П. Экономика туризма: Учебное пособие. — М.: Изд-во РГТЭУ, 2011. — с. 39.
4. Лайко, М. Ю., Попов Л. А., Скобкин С. С., Козлов Д. А. Развитие туристических ресурсов Крыма в составе Российской Федерации. //Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2015. № 4 (82). — с. 74–83.
5. Мищенко, Я. В. Межстрановой анализ конкурентоспособности туристской отрасли. //Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. № 12–4, 2015. — с. 708–712.
6. Сафанова, Н. Н. Анализ национальной конкурентоспособности туризма и путешествий: выводы для стран СНГ. //Экономический анализ: теория и практика. № 30 (429), 2015. — с. 53–64.
7. Цыганов, С. А., Юрченко Е. Е., Юрченко С. А. Конкурентоспособность стран мира на мировом туристическом рынке. //Региональные исследования. № 1 (47), 2015. — 88–95.
8. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2007: Furthering the Process of Economic Development/Jennifer Blance. Thea Chiesa. — World Economic Forum, 2008 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TravelTourismCompetitiveness_Report_2007.pdf
9. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2008: Balancing Economic Development and Environmental Sustainability/Jennifer Blance. Thea Chiesa. — World Economic Forum, 2008 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TravelTourismCompetitiveness_Report_2008.pdf.
10. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2009: Managing in a Time of Turbulence/Jennifer Blance. Thea Chiesa. — World Economic Forum, 2009 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TravelTourismCompetitiveness_Report_2009.pdf.
11. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011: Beyond the Downturn/Jennifer Blance. Thea Chiesa. — World Economic Forum, 2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TravelTourismCompetitiveness_Report_2011.pdf.
12. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013: Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation/Jennifer Blance. Thea Chiesa. — World Economic Forum, 2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf.
13. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015: Growth through Shocks/Jennifer Blance. Thea Chiesa. — World Economic Forum, 2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/TT15/WEF_Global_Travel&Tourism_Report_2015.pdf

Анализ торговой конъюнктуры на примере рынка DIY в г. Алматы (Республика Казахстан)

Ли Надежда Олеговна, аспирант
Калининградский государственный технический университет

Мусина Диана Ернорлановна, студент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

В данной статье будет описана оценка потенциального товарооборота гипермаркета DIY («сделай сам»), под брендом OBI в городе Алматы, Республика Казахстан. В качестве оцениваемой локации для размещения гипермаркета рассматривается реальный земельный участок, находящийся в северо-западной части г. Алматы.

Указанная прикладная задача реализуется посредством анализа торговой конъюнктуры DIY рынка в г. Алматы и построения вероятностной модели посещения гипермаркета потенциальными покупателями.

Для оценки потенциального товарооборота будут использованы 2 метода:

- 1. На основе посещаемости и среднего чека;*
- 2. На основе структуры расходов населения.*

В данной работе используются экспертные оценки компании Asadel DIY, являющейся генеральным франчайзи бренда OBI в Республике Казахстан, а также данные исследований рынка DIY г. Алматы, проведенных компанией в 2015–2016 гг.

Социально-экономическое развитие г. Алматы

Алматы является крупнейшим городом Казахстана и его неофициальной «второй столицей». По данным Комитета по статистике Республики Казахстан население г. Алматы на начало 2015 г. составляло 1642334 человек. [1]

Алматы имеет выгодное экономико-географическое положение, которое помогает городу поддерживать хорошую инвестиционную привлекательность. После распада Советского Союза Казахстан продолжил свое сотрудничество с Россией и другими бывшими республиками СССР, а также инициировал тесное сотрудничество с самым быстрорастущим соседом — Китаем.

Новый инвестиционный бум произошел в городе в начале 2000-х годов: ипотечные программы способствовали быстрому росту жилищного строительства в городе. В 2013–2015 гг. общая площадь вновь введенных в эксплуатацию объектов недвижимости превышала 1 млн. кв. м. в год. [2]

Необходимо отметить, что Алматы остается банковским центром Казахстана. Здесь находятся штаб-квартиры крупнейших национальных банков, таких как Народный банк, Казкоммерцбанк и БТА Банк.

Иностранные инвестиции из Нидерландов, Швейцарии, Франции и США играют важную роль в развитии Казахстана и его «второй столицы». Китайские инвестиции в энергетический комплекс (особенно в топливном секторе) растут с каждым годом.

По данным Комитета по статистике Республики Казахстан за 9 месяцев 2015 года г. Алматы занимает наибольшую долю в производстве валового регионального продукта — 20,4% или 5,673 трлн. тг. (29 млрд. долл.

США). Прирост по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. составил 5,1%. [3]

В настоящее время существует более 600 крупных компаний, зарегистрированных в Алматы. Более половины из них работают в следующих отраслях:

- оптовая и розничная торговля;
- финансы и страхование;
- строительство;
- производство.

За последние годы наблюдается устойчивый рост ряда социально-экономических показателей в г. Алматы (таблицы 1–3), данные за 2015 г. — прогноз авторов исходя из динамики за 2010–2014 гг.

Описание конкурентного окружения

Оцениваемый объект расположен на Северо-Западной периферии г. Алматы. В настоящее время эта часть города быстро развивается: в рамках подготовки к зимней Универсиаде 2017 г. строятся новые жилые объекты и объекты инфраструктуры. Генеральный план развития г. Алматы предполагает дальнейшее развитие города в северо-западном направлении.

Планируемое место размещения гипермаркета находится на ул. Момышулы в 1,5 км от ее пересечения с ул. Рыскулова.

Большие территории к западу от объекта в настоящее время разрабатываются для спортивных объектов и жилищного строительства. Будут построены новые стадионы, общежития, жилые дома и дороги в 2017 г. В соответствии с планами развития, население этого нового района составит около 50000 человек в ближайшее время.

Таблица 1. Среднемесячная номинальная заработная плата, тенге [4]

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2015
В среднем по РК	73224	86214	96143	104167	115262	129167
г. Алматы	101799	119408	128207	135966	149544	164762

Таблица 2. Объем розничной торговли, млрд. тенге [5]

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Весь Казахстан	3197	3866	4568	5474	6332	7513
г. Алматы	968	1069	1246	1408	1641	1873

Таблица 3. Уровень безработицы, % экономически активного населения [6]

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2015
В среднем по РК	5,8	5,4	5,3	5,2	5,0	4,8
г. Алматы	6,3	5,6	5,6	5,6	5,5	5,3

В Алматы пока нет представителей международных DIY сетей. Среди конкурентов объекта есть 4 существующих DIY гипермаркета («12 Месяцев», «Комфорт», «Baumarkt» и «Строймарт»), современные центры рыночного типа (в том числе комплекс «Армада» в 4,6 км. к югу от объекта) и несколько DIY рынков.

«Саламат» является самым большим торговым центром DIY рыночного типа в г. Алматы. Он состоит из 5 зданий и 291 торговых компаний, предлагающих свои товары. Саламат обеспечивает широкий диапазон строительных материалов и товаров для дома.

«Армада» — самый большой комплекс продажи мебели рыночного типа в г. Алматы. Общая площадь комплекса насчитывает приблизительно 100000 м. кв., DIY часть комплекса составляет приблизительно 12000 м. кв. Лучше всего представлены: сантехника, товары для ванной и отделочные материалы.

«Строй-Сити» — большой комплекс рыночного типа с торговой площадью 9100 м. кв., расположенный на перекрестке пр. Рыскулова и ул. Северное кольцо. У этого розничного комплекса есть широкий диапазон товаров DIY и предметов домашнего обихода и мебели.

«12 месяцев» являются самой большой сетью DIY гипермаркетов в г. Алматы. В ней представлен широкий ассортимент обоев, товаров для ванной, напольных покрытий и сантехники, уровень цен — средний. Всего у розничной сети есть 6 гипермаркетов в городах Казахстана.

«Комфорт» — сеть DIY гипермаркетов, один из которых расположен в пределах большого розничного комплекса «Мерей» в северо-восточной части г. Алматы. В дополнение к широкому диапазону DIY товаров гипермаркет предлагает широкий диапазон товаров для домашнего хозяйства и садоводства. В целом у гипермаркета Комфорт превосходный ассортимент при уровне цен выше

среднего. Розничная сеть «Комфорт» состоит из 3 гипермаркетов в 3 казахстанских городах.

«Строймарт» является единственным DIY гипермаркетом, расположенным в южной части г. Алматы. Он имеет хороший ассортимент и относительно низкий уровень цен, что делает его популярным среди покупателей.

«Baumarkt» является DIY гипермаркетом, расположенным в центре г. Алматы. В нем представлен широкий спектр дверей и кухонной мебели. В целом в магазине представлен средний ассортимент товаров при уровне цен выше среднего. Также гипермаркет имеет 2 небольших дочерних представительства в торговых центрах рыночного типа.

На потенциальный оборот DIY гипермаркета влияют несколько факторов: численность населения в зоне пешеходной доступности, торговые площади и ассортимент товаров, а также местоположение объекта. Основой успешной работы розничного магазина является его хорошая видимость, расположение на пути автомобильного и пешеходного движения, обстановка в пешеходной зоне, удобство общественного транспорта и удобство парковки, размер торгового объекта, где находится магазин.

Для такой оценки используется интегральный показатель локации, на основе 8 параметров. Каждому параметру (P) присваивается значение от 0 до 10, которое указывается в специально разработанной форме во время наблюдений.

Затем каждый параметр взвешивается на основе индекса экспертной оценки, который показывает степень влияния (значение) каждого параметра на конечное значение. Индексы параметров (k) оцениваются от 3 до 6. Интегральный показатель рассчитывается как отношение суммы произведений параметров на их индексы к сумме индексов.

$$L = \sum_{i=1}^n P_i k_i / \sum_{i=1}^n k_i$$

Окончательное значение интегрального показателя L может изменяться в диапазоне от 0 до 10. Физический смысл экстремума 0 означает, что объект находится в труднодоступном месте, и 10 показывает, что объект находится в самом идеальном месте.

Для определения районов (кварталов) проживания потенциальных клиентов мы будем использовать метод построения зон охвата объекта и метода деления города на микрорайоны.

Зоны охвата строятся исходя из утверждения, что человек тратит не более 35 минут на транспорте для достижения гипермаркета.

Таким образом, размер зоны охвата находится в прямой зависимости не от физического расстояния, а от времени, которое клиент тратит, чтобы достичь гипермаркета.

Для определения конкурентной среды используется комплексный подход. Он основан на пересечении двух пространственных значений — площадь зоны охвата объектов и микрорайонов города.

Основываясь на утверждении, что человек тратит не более 35 минут на транспорте для того, чтобы доехать до гипермаркета, мы говорим, что человек, который живет на границе зоны 35 минутной доступности, имеет такую же возможность для того, чтобы поехать в другой конкурирующий гипермаркет при прочих равных.

Конкурентная зона включает в себя 4 гипермаркета площадью 13600 м. кв., 3 центра рыночного типа, торговая площадь которых составляет 40550 м. кв. и 4 DIY рынка с торговой площадью 48700 м. кв. Общая торговая площадь конкурирующих объектов составляет 102850 м. кв. В настоящее время нет никаких международных или российских розничных сетей в сегменте DIY в г. Алматы.

Разработка модели вероятности посещения покупателями нового торгового объекта

Используем международный опыт оценки привлекательности торговой точки, основанный на гравитационных моделях притяжения. В качестве базовой гравитационной

функции используем преобразованную математическую модель Хаффа.

Предложенная Дэвидом Хаффом в 1963 г. модель определения местоположения торгового объекта, наиболее оптимального с точки зрения получения прибыли, с успехом применяется многими маркетологами и консультантами во всем мире по настоящее время.

Теория Дэвида Хаффа о привлечении покупателей определяет торговую зону на основе привлекательности торговых точек, времени достижения от дома покупателя до торговых точек и чувствительности к времени достижения (в зависимости от типа совершаемых покупок и цели поездок).

Привлекательность объекта оценивается по общему количеству квадратных метров торговых площадей, а также узнаваемости бренда, ассортименту, цене и качеству товаров. Чувствительность к времени достижения зависит от вида совершаемых покупок и учитывает цель визита. [7, с. 37]

Модифицированная формула вероятности посещения по методу Хаффа для данного исследования будет записана следующим образом:

$$P_{ij} = \frac{\sqrt{S_j} k_p^{-1} T_{ij}^{-\beta}}{\sum_{j=1}^n \sqrt{S_j} k_p^{-1} T_{ij}^{-\beta}}$$

где:

P_{ij} — вероятность того, что покупатель из места i направится в магазин j , выражается в процентах,

$\sqrt{S_j} k_p^{-1}$ — привлекательность магазина j , где

S_j — торговая площадь торгового центра j , выраженная в м. кв. Допускается, что площадь влияет на привлекательность не в прямой пропорции, но как квадратный корень из нее,

k_p — интегральный фактор привлекательности торговой точки p , безразмерная величина,

T_{ij} — время достижения от дома i до магазина j , выражается в минутах,

Таблица 4. Перечень конкурентов

Наименование	Формат	Адрес	Торговая площадь	Лимит времени
12 месяцев	Сеть гипермаркетов	пр. Райымбека, 516	5460	25
Комфорт	Сеть гипермаркетов	пр. Суюнбая, 2 корп. 9	2930	20
Строймарт	Сеть гипермаркетов	пр. Гагарина, 244 а	2710	20
Baumarkt	Сеть гипермаркетов	ул. Толе би, 189а	2500	20
Саламат	Центр рыночного типа	ул. Розыбакиева, 72	19450	30
Армада	Центр рыночного типа	ул. Кабдолова, 1/8	12000	25
Stroy-City	Центр рыночного типа	ул. Рыскулова, 103v	9100	25
Курдас-7	Рынок DIY	Ташкентский тракт	17500	25
Кенжехан	Рынок DIY	ул. Северное кольцо, 36	12080	25
Сауран	Рынок DIY	ул. Рыскулова, 103г	11720	25
Тастак	Рынок DIY	ул. Толе би, 266	7400	20

β — эмпирический коэффициент чувствительности к времени достижения пункта назначения, безразмерная величина. Продукты DIY являются специализированными по цели покупки и по группе покупателей, то время в пути является менее значительным по сравнению с остальными товарами народного потребления. Так, коэффициент был эмпирически приравнен 2,

n — количество рассматриваемых альтернативных точек торговли.

Интегральный коэффициент K — сумма значений 3-х факторов: цена, качество, лояльность. Значения оцениваются экспертно, а также на основе изучения потребительского спроса и розничного аудита для соответствующих объектов.

Параметры оцениваются эмпирически по шкале от 5 до 15 — уровень цен, уровень качества гипермаркетов и уровень лояльности.

Меньшая интегральная оценка означает более высокую привлекательность сети, потому что в модели Хаффа она имеет инверсное значение.

Мы получаем оценку вероятности посещаемости (проникновение) в процентах для каждого анализируемого района (квартала) на основании сделанного расчета.

Эта цифра умножается на количество жителей и количество квартир (домохозяйств). Так, размер целевой аудитории анализируемого объекта рассчитывается для каждого района (квартала).

Для дальнейших расчетов районы (кварталы), группируются в 5 классов (зон) на основе вероятности посещаемости.

Статистические характеристики рассчитываются для каждой из указанных зон: численность населения, количество квартир (домохозяйств), средняя вероятность посещаемости, количество потенциальных клиентов и средние затраты на DIY.

Модель Хаффа показывает, что средняя скорость проникновения для всей конкурирующей зоны составляет 20,2%.

Разработка модели оценки потенциального товарооборота нового торгового объекта

Для оценки потенциального товарооборота будут использованы 2 метода:

1. На основе посещаемости и среднего чека;
2. На основе структуры расходов населения.

Определяющие факторы для метода, основанного на частоте посещаемости и среднем чеке на семью (домохозяйство):

— Частота посещаемости гипермаркета в зависимости от расстояния;

— Средний чек в зависимости от расстояния.

Определяющие факторы для метода, основанного на расходах населения в среднем на одного человека:

— Доля DIY в структуре расходов населения;

— Доля гипермаркетов DIY в структуре затрат.

Введем следующие параметры модели:

— Кроме потенциальных клиентов, проживающих в зоне охвата объекта, учтены клиенты, проживающие за пределами зоны охвата (автомобильный трафик). Количество потребителей за пределами зоны охвата определяется экспертно и оценивается в 2,5% от общего автомобильного трафика в обоих направлениях по ул. Момышулы;

— Потенциальный оборот рассчитывается за 1 год работы гипермаркета;

— Доля B2B клиентов составляет около 5% от оборота частных покупателей в соответствии с конкурентной оценкой и характеристикой местоположения.

На основе покупательского трафика и среднего чека

На основе 1-го метода розничный оборот рассчитывается по следующей формуле:

$$T_1 = \left(\sum_{i=1}^n \frac{12H_i P_i F_i C_i}{10^6 E} + \frac{12R\overline{PFC}}{10^6 E} \right) (0,04L + 0,6)$$

Таблица 5. Интегральная оценка притяжения ритейлеров

Наименование	Формат	Оценка цен	Оценка качества	Оценка лояльности	Интегральная оценка притяжения ритейлера
ОВИ	Сеть гипермаркетов	9	5	7	21
Строймарт		8	10	6	24
12 месяцев		9	11	7	27
Комфорт		11	7	11	29
Baumarkt	Гипермаркет	10	10	11	31
Саламат	Центр рыночного типа	13	18	14	45
Stroy-city		16	17	17	50
Армада		15	18	22	55
Тастак	Рынок DIY	20	20	20	60
Кенжехан		18	23	24	65
Сауран		19	25	21	65
Курдас-7		20	22	23	65

где:

T_i — потенциальный оборот гипермаркета, тенге в год,

H_i — количество семей (домохозяйств) в зоне охвата i .

Значение округляется до сотен,

P_i — вероятность посещения (оценка проникновения) для зоны охвата i .

F_i — частота посещения в зоне охвата i , в месяц. Экспертная оценка от 0,5 до 0,9 на основании предположения, что для меньшего расстояния частота выше,

C_i — средний чек зоны i , тенге. Экспертная оценка от 4000 до 7000 тенге, на основе предположения, что чем меньше расстояние, тем меньше чек,

$10^6 E$ — 1 млн. тенге.

R — сумма клиентов (домашних хозяйств) за пределами зоны охвата. Определяется как процент (2,5%) от еженедельного автомобильного трафика, основываясь на предположении, что для более высокого трафика, процент меньше. Частота посещений и средний чек принимаются как средневзвешенное для зоны i .

L — интегральный коэффициент местоположения. Уменьшает значение, но не более чем на 40 %,

На основании данных Комитета по статистике РК среднее домохозяйство составляет около 2,9 человек.

Для определения параметров модели для расчета оборота были проведены следующие полевые и кабинетные исследования:

- Изучение потребительского спроса в конкурирующих DIY гипермаркетах;

- Измерение потоков потребителей в конкурирующих DIY гипермаркетах;

— Расчет среднедневного количества потребителей в конкурирующих DIY гипермаркетах, основанные на касовом анализе.

На основании результатов проведенных исследований были определены следующие параметры.

Таблица 6. Параметры модели для расчета оборота

Зона вероятности	Частота посещаемости жителями зоны, количество в месяц	Средний чек, тенге
1 зона (более 50%)	0,9	4000
2 зона (35,1%–50,0%)	0,8	4750
3 зона (20,1%–35,0%)	0,7	5500
4 зона (10,1%–20,0%)	0,6	6250
5 зона (менее 10,0%)	0,5	7000

Таблица 7. Оценка потенциального товарооборота на основе частоты посещаемости гипермаркета и среднего чека

[illegible]

На основе 2 метода оборот розничной торговли рассчитывается по следующей формуле:

$$T_2 = \left(\sum_{i=1}^n \frac{52M_i P_i G_i S_i}{10^6 E} + \frac{2,6 \overline{RPGS}}{10^6 E} \right) (0,04L + 0,6)$$

$(0,04L + 0,6)$ — поправка на интегральную оценку местоположения.

— Адресные маркетинговые мероприятия для целевой аудитории в густонаселенных районах Алматы: Алатауский, Алмалинский, Ауэзовский, Жетысуский;

[illegible]

— Адресные маркетинговые мероприятия для потенциальных покупателей, проживающих в Каскелен, Талгар и других пригородах Алматы;

— Маркетинговые мероприятия в районе строящихся новых жилых массивов (Алгабас и другие).

2. Оптимизация системы навигации и трафика клиентов (в дополнение к существующей):

— Размещение рекламных щитов (навигационных знаков) вдоль основных транспортных магистралей города и около станций метро;

— Размещение рекламных щитов (навигационных знаков) на перекрестках центральных улиц;

— Размещение рекламных щитов рядом с основными конкурентами.

3. Оптимизация доступности и наглядности:

— Организация трансфера автобусными маршрутами или дополнительных маршрутов общественного транспорта к объекту, связывая их с густонаселенными районами и транспортными узлами.

Литература:

1. Об уточненной численности населения Республики Казахстан на начало 2009—2015 гг. // Комитет по статистике Республики Казахстан. URL: <http://www.stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT100234> (дата обращения: 10.03.2016).
2. Ввод в эксплуатацию жилых зданий // Комитет по статистике Республики Казахстан. URL: <http://stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT104761> (дата обращения: 10.03.2016).
3. Валовой региональный продукт Республики Казахстан за 9 месяцев 2015 года // Комитет по статистике Республики Казахстан. URL: <http://stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT108390> (дата обращения: 10.03.2016).
4. Оплата труда в Республике Казахстан // Комитет по статистике Республики Казахстан. URL: <http://stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT105316> (дата обращения: 13.03.2016).
5. Розничная и оптовая торговля в Республике Казахстан // Комитет по статистике Республики Казахстан. URL: <http://stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT106381> (дата обращения: 13.03.2016).
6. Экономическая активность населения Казахстана // Комитет по статистике Республики Казахстан. URL: <http://stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT101909> (дата обращения: 13.03.2016).
7. Брижашева, О. В. Маркетинг торговли: учебное пособие. — Ульяновск: УлГТУ, 2007. — 170 с.

Формирование показателей оценки эффективности инновационной деятельности организации индустрии гостеприимства

Михайлова Ольга Петровна, кандидат экономических наук, доцент;

Логотова Анна Вадимовна, магистрант

Оренбургский государственный университет

В статье рассмотрены особенности индустрии гостеприимства с точки зрения маркетингового подхода для формирования показателей оценки эффективности инновационной деятельности. Представлены структуры индустрии гостеприимства на основе определения, сформулированного Дж. Р. Уокером, и нашедшего отражение в федеральном законе № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». Показатели оценки эффективности инновационной деятельности организации разделены на четыре группы: показатели, направленные на оценку инновационного потенциала; показатели оценки инновационной активности; показатели, способствующие оценке эффективности инновационной деятельности; показатели, способствующие оценке конкретной инновации. Предложены специфические показатели для оценки эффективности деятельности предприятия сферы гостеприимства с учетом внедрения инноваций.

Ключевые слова: инновации, индустрия гостеприимства, туристская индустрия, эффективность, маркетинг, показатели, оценка, прибыль.

Одной из главных тенденций развития мировой экономики и всего общества в целом является активное развитие индустрии гостеприимства. Индустрия гостеприимства позволяет объединить множество различных форм предпринимательства, специализирующихся на рынке услуг, и все смежные отрасли экономики, которые связаны с обслуживанием клиентов и предоставлением услуг посредством деятельности специализированных организаций.

Существует ряд трактовок и подходов к пониманию сущности понятия «индустрия гостеприимства». Однако необходимо отметить, что в отечественной науке данное явление стали исследовать не так давно, поэтому понимание термина

индустрии гостеприимства не вызывает разногласий в трактовках и мнениях между российскими и западными учеными. В связи с этим стоит выявить и определить общие черты, присущие различным определениям термина.

Р.А. Браймер, британский специалист по «industry of hospitality», считает, что индустрия гостеприимства, это собирательное понятие, а также относит к ее осуществлению такие отрасли и сферы деятельности, как размещение и проживание, транспортировка (логистика), общественное питание, отдых и развлечения. [ссылку](#)

Американский эксперт по изучению гостеприимства Дж. Р. Уокер определяет концепцию гостеприимства как объединение туризма, гостиничного и ресторанного бизнеса, т.е. то же самое общественное питание, рекреацию и отдых, организацию деловых встреч, семинаров, конференций и совещаний. [ссылку](#)

Структуру индустрии гостеприимства на основе определения Дж. Р. Уокера можно представить в виде рисунка 1.

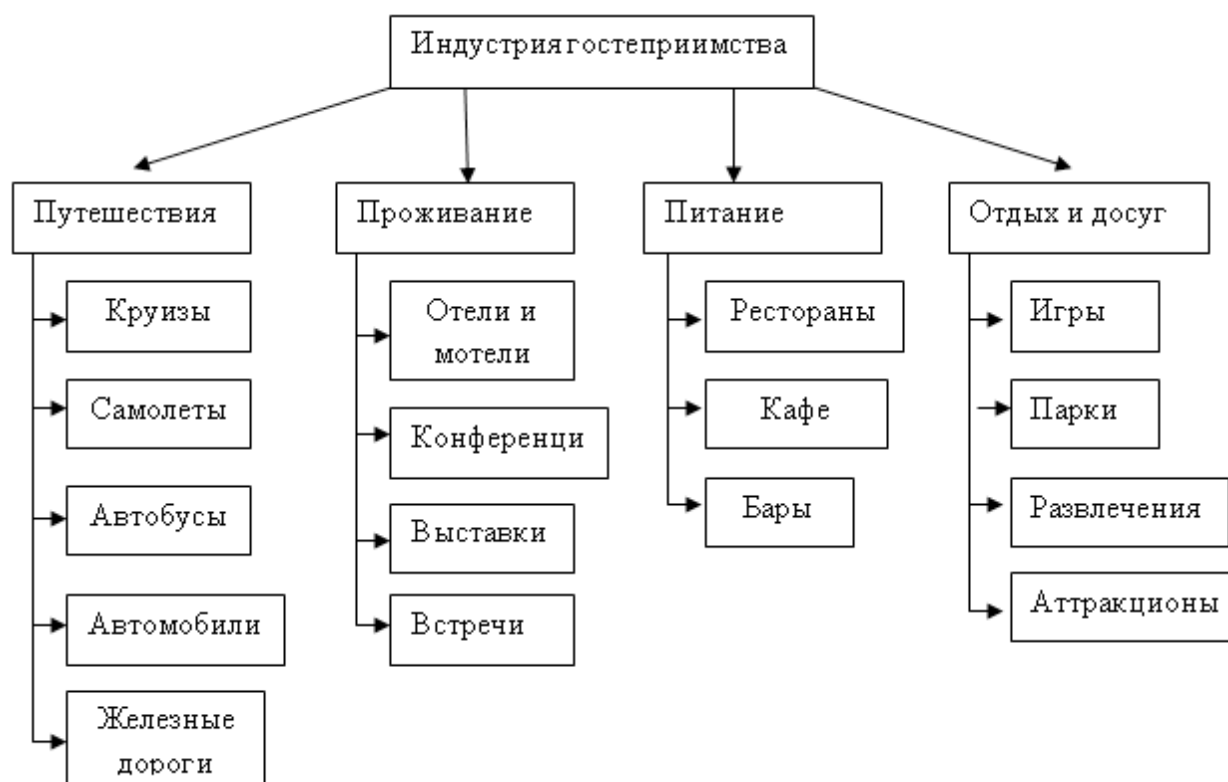


Рис. 1. Структура индустрии гостеприимства по Дж. Р. Уокеру

Согласно федеральному закону «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» под понятием туристской индустрии понимается «совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов санаторно-курортного лечения и отдыха, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, лечебно-оздоровительного, физкультурно-спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, операторов туристских информационных систем, а также организаций, предоставляющих услуги экскурсоводов (гидов), гидов-переводчиков и инструкторов-проводников». Наглядное представление структуры туристской индустрии согласно федеральному закону представлено на рисунке 2.

Несмотря на то, что определение понятия индустрии гостеприимства прочно укрепилось в сознании отечественных потребителей, законодательство страны не предусматривает его, а использует термин туристской индустрии. Данные термины взаимосвязаны и синонимичны, их главная задача — создание и организация максимально комфортных условий размещения, отдыха и досуга потребителей, предоставление качественных услуг и высококлассного сервиса.

На современном этапе развития общества, экономики и мира в целом потребители имеют доступ к большому разнообразию товаров и услуг, в том числе и в индустрии гостеприимства. Высокие темпы развития научно — технического прогресса, условия неопределенности и постоянно меняющейся внешней среды приводят к тому, что все предприятия и организации индустрии гостеприимства для удержания или для улучшения своих позиций на рынке должны привлекать потребителей не только предоставлением сервиса и комплексных услуг, но и внедрением инноваций в процесс обслуживания. Инновационная деятельность — безусловно, дорогостоящий процесс, требующий больших инвестиционных вложений. Однако наибольшую эффективность от вложенных инвестиций в деятельность организаций индустрии гостеприимства можно получить именно посредством инноваций.

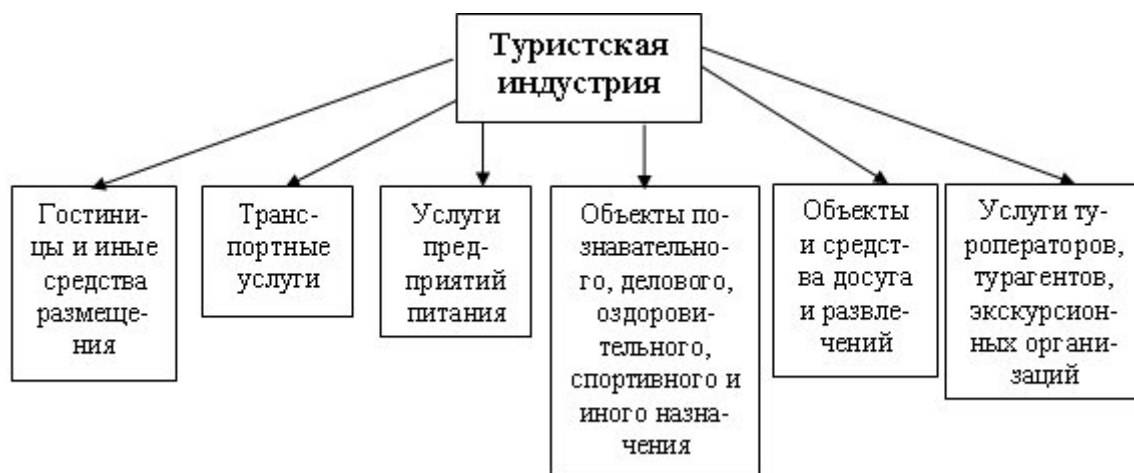


Рис. 2. Структура туристской индустрии согласно ФЗ РФ № 132

Инновации подразумевают, прежде всего, инновационный подход, инновационные процессы и осуществление инновационной деятельности. Классический подход подразумевает, что инновационная деятельность в индустрии гостеприимства — это преобразование базисных элементов: средств размещения и транспорта, объектов развлечения и отдыха, турагенств, туроператоров и т.д., факторов и условий основной деятельности, при которых деятельность становится устойчиво работающим механизмом. И именно он обеспечивает повышение эффективности и конкурентоспособности предоставляемых услуг, и технологических способов оказания их потребителям.

Основным условием для реализации инновационной деятельности в организациях индустрии гостеприимства, также как и в других отраслях, является стимулирование сближения и пересечения интересов и взглядов инвесторов и субъектов инновационной деятельности, а также четкая структура определения рыночного спроса на сформированные и готовые к реализации инновации.

Так как инновационная деятельность напрямую связана с организацией индустрии гостеприимства, которая находится в постоянном взаимодействии с внутренней и внешней средой, то и на саму реализацию инновационных проектов влияют внутренние и внешние факторы.

Инновационное развитие организации туристской индустрии является одним из направлений ее деятельности, и оно напрямую зависит от эффективности управления внедряемыми инновациями. Но нельзя забывать и о том, что внедрение инноваций или подготовка к данному процессу может вести за собой различные конфликтные и противоречивые ситуации, которые, несомненно, будут являться отправной точкой для неизбежного снижения эффективности деятельности предприятия. Таким образом, можно сказать, что для получения положительного эффекта от инновационной деятельности организация, в том числе и трудовой коллектив, должен быть готов к предстоящим изменениям.

На сегодняшний день в период неопределенной и постоянно изменяющейся среды остро стоит вопрос об оценке эффективности инновационной деятельности в организациях индустрии гостеприимства. Существуют различные подходы к данному вопросу. Например, часто инновационную деятельность приравнивают к инвестиционной, это ведет к тому, что для оценки эффективности внедрения инноваций в организации, относящиеся к туристской индустрии, используют показатели оценки инвестиций. Нельзя сказать, что данный подход неверен, но стоит принимать во внимание тот факт, что данные показатели не всегда могут отражать инновационную способность и активность предприятия. В связи с этим показатели для оценки эффективности можно объединять в различные системы.

Если брать за основу труды Хомутского Д. «Как измерить инновации? Управление компанией», Горфинкеля В.Я. «Экономика инноваций», Медынского В.Г. «Инновационный менеджмент» и Мершиева Р.В. «Проблемы оценки эффективности инноваций», то можно разделить показатели оценки эффективности инновационной деятельности организации индустрии гостеприимства на четыре группы:

- 1) показатели, направленные на оценку инновационного потенциала;
- 2) показатели оценки инновационной активности;
- 3) показатели, способствующие оценке эффективности инновационной деятельности;
- 4) показатели, способствующие оценке конкретной инновации.

Учитывая специфику индустрии гостеприимства, можно предложить следующие показатели для оценки эффективности, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Показатели оценки эффективности инноваций

Наименование показателя	Характеристика	Расчет
Оценка инновационного потенциала		
Наличие затрат на финансирование инноваций	Показывает размер инвестиций в инновации за отчетный период	Сумма инвестиций организации за отчетный период
Наличие расходов затрат на внедрение инноваций	Показывает размер текущих расходов на инновационную деятельность	Годовой размер текущих затрат на инновации
Наличие активов у организации, способных участвовать в формировании и внедрении инноваций	Характеризует стоимость имущества, участвующего в инновационной деятельности	Стоимость активов, принимающих участие в инновационной деятельности (патенты, программное обеспечение, оборудование)
Оценка инновационной активности		
Доля затрат на инновации от общего объема продаж	Показывает, какую долю занимают затраты на инновации по отношению в общему объему продаж	$Dz = Zi/V$, где Zi — затраты на инновацию, V — выручка от объема продаж за отчетный период
Количество реализованных инноваций	Показывает число новых продуктов, услуг, введенных на рынок за период	Сумма коммерциализованных инновационных идей
Коэффициент инновационной активности сотрудников	Характеризует долю персонала, участвующего в формировании, внедрении и реализации инновации, от общей численности персонала	$Kap = Чак/Ч$, где $Чак$ — численность активного персонала, $Ч$ — общая численность персонала
Оценка эффективности управления инновационной деятельностью		
Коэффициент результативности инновационной деятельности	Показывает, сколько инновационных идей доходит до реализации от общего числа предложений	$Kp = Кри/Кви$, где $Кри$ — количество реализованных инноваций, $Кви$ — количество выдвинутых идей
Скорость внедрения инноваций	Показатель измеряет время (месяц, год) от предложения инновации до ее внедрения	$Tвн = Тз — Тп$, где $Тз$ — дата запуска инновации, $Тп$ — дата предложения
Оценка эффективности инновации		
Коэффициент рентабельности инновации	Характеризует величину результатов от инноваций, приходящуюся на единицу затрат на инновации	$Rи = ФР/Зи$, где $ФР$ — финансовый результат от инновации, $Зи$ — затраты на инновации
Чистый дисконтированный доход от инноваций	Чистый приведенный эффект от реализации инноваций	$ЧДД = \sum ФР / (1+E)^t - \sum Zi(1+E)^t$

Анализируя данные, приведенные в таблице 1, можно сделать вывод, что использование всех показателей для оценки эффективности инноваций в организации индустрии гостеприимства может быть нецелесообразно, так как не всегда инновационная деятельность средств размещения подразумевает выше перечисленные мероприятия. Однако стоит заметить, что, несмотря на обширный перечень предложенных показателей, не все аспекты деятельности организаций гостеприимства учтены в полной мере.

Считаем, что комплексный и системный анализ эффективности внедрения инноваций в организациях гостеприимства можно провести с помощью нескольких других показателей, которые входят в каждую из групп, перечисленных выше. Выбор показателей, прежде всего, зависит от конкретной инновации и сферы деятельности организации. Таким образом, показатели для оценки эффективности инновационной деятельности в гостиницах и других организациях размещения будут отличаться от показателей для оценки внедрения инноваций в турагентствах, на предприятиях питания или организациях, предоставляющих транспортные услуги. Поэтому представляется целесообразным учитывать и другие (частные) показатели оценки эффективности внедрения инноваций в сфере гостеприимства.

К частным показателям оценки деятельности предприятий индустрии гостеприимства с учетом внедрения инноваций относятся:

1. Прибыль от инновационной деятельности:

$$Pi = Vi - Zi, \quad (1)$$

где Pi — прибыль от инновационной деятельности, Vi — выручка от инновационной деятельности, Zi — затраты на реализацию инновационной деятельности.

2. Уровень загрузки гостиницы за отчетный период:

$$K_z = \frac{\text{Количество проданных номеров с внедренными инновациями}}{\text{Общее количество номеров в гостинице}} * 100 \%, \quad (2)$$

3. Количество гостей на один проданный номер с внедренными инновациями:

$$K_g = \frac{\text{Число гостей, проживающих в номерах с внедренными инновациями}}{\text{Количество проданных номеров с внедренными инновациями}} * 100 \%, \quad (3)$$

4. Средняя цена гостиничного номера с внедренными инновациями:

$$C_{cp} = \frac{\text{Доход от реализации номеров с внедренными инновациями}}{\text{Количество проданных номеров с внедренными инновациями}}, \quad (4)$$

Результаты, полученные из расчета данных показателей, могут быть как оптимистичными, так и пессимистичными. Поэтому при принятии решения о внедрении той или иной инновации, при выборе варианта направления развития инновационной деятельности организации, следует учитывать динамику предложенных показателей, так как внедряемые инновации оказывают прямое влияние на эффективность деятельности организации индустрии гостеприимства.

Для эффективного развития инновационной деятельности организаций индустрии гостеприимства необходимы определенные внешние и внутренние условия, а также решение проблем ее финансирования и государственного нормативно — правового регулирования.

Создание, реализация и внедрение инноваций в деятельность организаций индустрии гостеприимства основывается на необходимости привлечения инновационных инвестиций. Данный процесс привлечения инновационных инвестиций требует оценки и анализа показателей эффективности инновационной деятельности организации сферы гостеприимства.

Литература:

1. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» // Система ГАРАНТ [Электронный ресурс] URL: http://base.garant.ru/136248/1/#block_100 (дата обращения: 05.02.2016)
2. Браймер, Р.А. Основы управления в индустрии гостеприимства/пер. с англ.. — М.: 210. — 380 с.
3. Герасимова, Е.А., Сухих О.В. Стратегические направления инновационного развития предпринимательских структур сферы услуг // Проблемы современной экономики.. — 2013. — № 1 (45). — с. 202–205.
4. Доброжанская, Е.Б. Управление инновационной деятельностью в сфере гостеприимства глобализации: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05/Доброжанская, Елена Борисовна; [Место защиты: Санкт-Петербург] Санкт-Петербург, 2011. — 152 с.
5. Илюян, Э.Р. Развитие индустрии туризма как фактор интегрирования России в мировую экономику в условиях глобализации: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.14/Илюян Эдуард Робертович; [Место защиты: Рос. ун-т дружбы народов] Москва, 2008. — 217 с.
6. Уокер, Д.Р. Введение в гостеприимство: учеб. пособие/Джон Р. Уокер; [В.П. Егорова]. — пер. с англ., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2012. — 735 с. — (Серия «Зарубежный учебник»).

Инвентаризация расчетов: проблемы и решения

Макарова Оксана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Котельник Юлия Самедовна, магистрант

Керченский государственный морской технологический университет

Актуальность темы. Инвентаризация расчетов является частью обязательной инвентаризации имущества и обязательств, которая проводится перед составлением годовой отчетности в независимости от организационно-правовой формы и применяемых на предприятии налоговых режимов. Инвентаризация расчетов является наи-

более сложным и проблемным вопросом в современных условиях.

Актуальность статьи обусловлена большим интересом к данной теме в современной науке в частности со стороны таких авторов как Супряга Р.А., Боровская И.В., Тепляков А.Б., с другой стороны, ее недостаточным рас-

крытием и разработанностью практического материала для применения финансовыми службами хозяйствующих субъектов. Таким образом, рассмотрение вопросов инвентаризации расчетов носит теоретическую и практическую значимость.

Объектом исследования в статье выбран анализ условий проведения инвентаризации расчетов коммерческих организаций Российской Федерации и разработка практических рекомендаций по ее проведению.

Целью статьи является формулировка этапов проведения инвентаризации расчетов для корректного практического отражения результатов инвентаризации при составлении годовой финансовой отчетности.

Основной материал. Годовая инвентаризация расчетов проводится, как правило, по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным периодом с целью подготовить данные для составления достоверной годовой бухгалтерской отчетности. Инвентаризация проводится путем проверки достоверности сумм, числящихся на соответствующих счетах бухгалтерского учета на конец года. Правила проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств организации и оформления ее результатов приведены в Методических указаниях, которые утверждены приказом Минфина России от 13.06.95 № 49 [7].

В ходе инвентаризации расчетов проверяется правильность и обоснованность дебиторской и кредиторской задолженности, которая числится у хозяйствующего субъекта и выявляется дебиторская и кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности.

Инвентаризация расчетов включает проверку расчетов:

- с покупателями
- с поставщиками;
- с банками по займам (кредитам);
- с бюджетом по налогам и сборам и внебюджетными фондами по страховым взносам;
- работниками, в том числе подотчетными лицами;
- другими дебиторами и кредиторами.

Предлагаем семь правил, которым в обязательном порядке надо следовать при проведении инвентаризации расчетов и при отражении ее результатов в бухгалтерском учете.

Правило первое. Создать специальную комиссию.

Инвентаризацию проводит специально созданная комиссия, состав которой утверждается руководителем в обязательном порядке. В состав инвентаризационной комиссии могут входить: представители администрации организации, работники бухгалтерии, другие специалисты (экономисты, инженеры и другие). Следует обратить особое внимание на важные аспекты данного правила, такие как:

1. В состав инвентаризационной комиссии не могут входить материально-ответственные лица, но они в обязательном порядке должны присутствовать при ее проведении.
2. Ни один из членов комиссии не должен отсутствовать во время проведения инвентаризации, в обратном

случае, что все результаты могут быть признаны недействительными.

Также важно знать другие случаи обязательного проведения инвентаризации расчетов:

- ликвидация или реорганизация организации;
- смена руководителя организации;
- имущество подлежит выкупу или передается в аренду;
- выявление факта хищения, порчи имущества, пожар и другое.

Правило второе. Издать приказ руководителя.

Приказ о проведении инвентаризации (либо другой распорядительный документ) является обязательным аспектом. Унифицированная форма приказа № ИНВ-22 утверждена Госкомстатом России (Постановление от 18.08.1998 г. № 88). И хотя с 1 января 2013 года с вступлением в силу Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [5] формы первичных учетных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, не являются обязательными к применению, большинство бухгалтеров предпочитают использовать именно эту форму приказа.

В приказе нужно обязательно отразить: состав инвентаризационной комиссии, причину и срок инвентаризации, объекты инвентаризации.

Правило третье. Подготовка к проведению и непосредственно проведение инвентаризации расчетов.

Остановимся на этом правиле поподробнее и рассмотрим все виды расчетов организаций.

Инвентаризации расчетов с покупателями и поставщиками.

Инвентаризация расчетов с покупателями, заказчиками, с поставщиками и подрядчиками, а также с прочими дебиторами, кредиторами заключается в проверке сумм, которые числятся на счетах:

- 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Для проверки сумм на указанных счетах организации проводят сверки взаимных расчетов со своими контрагентами по состоянию на 31 декабря отчетного года, которые оформляются актами сверки. Данная сверка с контрагентами и является подготовительным этапом к самой процедуре инвентаризации. **Акт сверки составляется отдельно** по каждому дебитору и кредитору в двух экземплярах. В нем указывается дата и номер документов на отгрузку, стоимость товаров, работ, услуг, а также сумма оплаты с реквизитами платежных документов. Один экземпляр акта остается в бухгалтерии организации, второй — направляется в организацию, с которой проводится сверка. Контрагент, получивший этот акт, должен проверить все содержащиеся в нем данные и внести собственные. Выявленные расхождения он также должен зафиксировать в этом акте. После отражения всех необходимых сведений контрагент возвращает этот акт организации.

Помимо актов сверки, для проверки состояния расчетов с поставщиками, покупателями используются такие первичные документы, как: договора, товарные накладные, акты выполненных работ и другие документы.

Инвентаризационная комиссия проверяет все документы, касающиеся дебиторской и кредиторской задолженности, и на их основании определяет общую сумму каждого вида задолженности. Кроме того, устанавливается сумма дебиторской задолженности, подтвержденная дебиторами, не подтвержденная дебиторами, а также с истекшим сроком исковой давности.

Кроме того, при инвентаризации расчетов проверяется правильность документального оформления взаиморасчетов, если они имели место. В действующем законодательстве для подтверждения данной операции единой формы документов не установлено, в связи с чем, организации используют самостоятельно разработанные виды документов, например: соглашение о погашении взаимных обязательств, акт зачета взаимных требований и другие. В документах, отражающих операции по взаиморасчетам должны быть обязательно отражены сведения о том, по какому товару (работе или услуге), на какую сумму и в счет какого обязательства производится взаиморасчет.

В бухгалтерском балансе дебиторская и кредиторская задолженности не отражаются отдельно с делением на краткосрочную (срок ее погашения ожидается в течение года после отчетной даты) и долгосрочную (срок ее погашения ожидается не раньше, чем через год после отчетной даты) и также с делением на дебиторскую и краткосрочную. Данный учет бухгалтера вынуждены вести в разрезе аналитического учета с составлением пояснительных записок к финансовой отчетности. Чтобы определить суммы краткосрочной и долгосрочной задолженности, во время инвентаризации проверяются сроки погашения дебиторской задолженности, числящейся на счетах бухгалтерского учета на конец отчетного года.

Данная особенность учета и отражения в финансовой отчетности краткосрочной и долгосрочной дебиторской и кредиторской задолженностей является, по моему мнению, несовершенством учета.

Порядок проведения инвентаризации прочих расчетов

Обязательной инвентаризации в бухгалтерском учете подлежат расчеты, отражаемые на следующих счетах:

- 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»;
- 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»;
- 68 «Расчеты по налогам и сборам»;
- 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;
- 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»;
- 71 «Расчеты с подотчетными лицами»;
- 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;
- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Правильность и обоснованность сумм по этим счетам проверяется следующим образом.

При инвентаризации *расчетов с банками* по полученным кредитам проверяется наличие и содержание кредитных договоров, своевременность и правильность отражения на счетах сумм полученных и возвращенных кредитов, их целевое использование, а также правильность отражения в учете процентов за пользование заемными средствами.

В ходе *инвентаризации расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами* сверяются данные бухгалтерского учета по счетам 68 «Расчеты по налогам и сборам» и 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» с суммами налогов, сборов и взносов; исчисленных в налоговых декларациях и с суммами, перечисленными в бюджет и фонды.

Согласно пункту 74 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденного приказом Минфина России от 29.07.98 № 34н суммы расчетов с банками и бюджетом, указываемые в бухгалтерской отчетности, должны быть согласованы с соответствующими организациями и тождественны. Отражение в балансе неурегулированных сумм по счетам бухгалтерского учета не допускается. С этой целью проводятся сверки расчетов с бюджетом по налогам и сборам, в результате которых сверяются суммы налогов и сборов, учтенные в бухгалтерском учете, с суммами, отраженными в налоговой инспекции по лицевому счету организации.

При *инвентаризации расчетов с работниками* проверяются счета 70, 71, 73 и 76. Так, по счету 70 проверяется правильность отражения задолженности перед работниками, сумм начисленной заработной платы, выплаченной заработной платы, переплат работникам. В частности проверяется, не числятся ли на этом счете не выплаченные работникам в срок (из-за неявки) суммы заработной платы, которые своевременно не задепонированы. Если подобные суммы обнаружены, их следует в обязательном порядке задепонировать, то есть списать со счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» на счет 76 субсчет «Расчеты по депонированным суммам».

Для инвентаризации *расчетов с подотчетными лицами* анализируются данные авансовых отчетов работников. По этим документам проверяется соответствие выданных и возвращенных средств данным бухучета, сроки отчетности составленной подотчетными лицами, а также устанавливается целевое использование израсходованных сумм. Кроме того, проверяется наличие подтверждающих оправдательных документов, а также выявляются суммы, срок выдачи которых под отчет истек.

Инвентаризацией *расчетов по прочим операциям* проверяются расчеты организации с работниками по предоставлению и погашению займов, как с начислением процентов за пользование, так и беспроцентных, уплате процентов по ним, возмещению материального ущерба работниками в результате брака, хищений и недостач денежных средств, материальных ценностей и прочее.

Правило четвертое. Занести полученные данные в инвентаризационные описи с приложением справок.

- наименование организации дебитора (кредитора);
- счета бухгалтерского учета, на которых числится задолженность;
- суммы задолженности, согласованные и не согласованные с дебиторами (кредиторами);

Итоги проведенной инвентаризации расчетов обобщаются в ведомости учета результатов, выявленных инвентаризацией. Ведомость учета результатов можно организацией разработать самостоятельно, либо воспользоваться унифицированной формой № ИНВ-26 (утв. Постановле-

[illegible]

нием Госкомстата России от 27.03.2000 г № 26) [4], в которой отражаются все выявленные недостатки, излишки и пр.

Правило седьмое. Отразить результаты инвентаризации в бухучете.

Расхождения между данными бухучета и фактическим наличием состояния расчетов в организации, выявленным в ходе инвентаризации, отражаются в бухгалтерском учете

согласно «Положению о бухгалтерском учете и отчетности в РФ» (утв. Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н) (п. 5.1 Методических указаний) [6]. В нижеприведенной таблице представлены бухгалтерские записи по отражению результатов инвентаризации расчетов.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что предложенная в данной статье последовательность инвентаризации расчетов и форма акта по инвента-

Таблица 2. Бухгалтерские записи по отражению результатов инвентаризации расчетов

№ п. п.	Дебет	Кредит	Содержание операции
1.	60 (76)	91	Включены в состав внереализационных доходов суммы кредиторской (депонентской) задолженности с истекшим сроком исковой давности
2.	63	62 (76)	Списана за счет резерва по сомнительным долгам сумма дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности.
3.	91	62 (76)	Списана на внереализационные расходы сумма дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности.
4.	007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов»	-	Учтена за балансом сумма списанной дебиторской задолженности.
5.	60	62 (76)	По результатам инвентаризации проведен зачет взаимных однородных требований
6.	60	76/2	Сумма признанной претензии удержана из средств, подлежащих уплате поставщику
7.	62	91/1	Положительная курсовая разница по дебиторской задолженности в иностранной валюте включена в состав прочих доходов
8.	91/2	62	Отрицательная курсовая разница по дебиторской задолженности включена в состав прочих расходов
9.	73	94	Отнесена на счет виновного лица недостача с учетом НДС
10.	70	73	Удержана из зарплаты работника сумма недостачи. Примечание: размер удержания из зарплаты работника ограничен при каждой ее выплате 20 или 50 процентами ст. 138 Трудового Кодекса РФ
11.	91/2	94	Виновники недостачи не установлены или суд отказал в ее взыскании. Примечание: в налоговом учете на основании подпункта 5 пункта 2 ст. 265 НК РФ эти расходы признаются внереализационными расходами, но обязательно при наличии справки из милиции об отсутствии виновных.
12.	70	76/4	Депонирована зарплата по результатам инвентаризации
13.	76/4	«Финансовый результат»	Списываются депонированные суммы с истекшим сроком исковой деятельности
14.	94	71	Учтена сумма средств, выданная работнику по отчету и невозвращенная в срок
15.	70	94	Удержаны подотчетные суммы из заработной платы

ризации расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами по налогам и сборам позволит корректно и объективно от-

разить результаты инвентаризации при составлении годовой финансовой отчетности.

Литература:

1. Наличные расчеты: — М.: Экономика и жизнь, 2005 г. — 176 с.
2. Супряга, Р.А. Инвентаризация расчетов и резервов: что нужно проверить. // «Российская налоговый курьер» № 1–2, Январь, 2005.
3. Тепляков, А.Б. Все о расчетах организации: — Гросс Медиа Росбух, 2009 г. — 312 стр.
4. Формы первичных документов по учету результатов инвентаризации утверждены Госкомстатом России Постановлением от 27.03.2000 г. № 26.
5. Закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
6. Положение по бухучету, утвержденного приказом Минфина России от 29.07.1998 г. № 34н.
7. Порядок проведения инвентаризации в Методических указаниях, утвержденный приказом Минфина России от 13.06.1995 г. № 49.

Зарубежный опыт учета и анализа финансовых результатов организации

Манина Наталья Владимировна, студент;

Николаева Мария Олеговна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

В статье обобщен зарубежный опыт учета финансовых результатов деятельности организаций, аккумулирующий в себе специфические особенности учетных систем Германии, Франции и США. На основании этого нами был сделан вывод о сближении европейских национальных систем учета в рамках МСФО. Помимо этого, в статье отражены основные подходы к анализу финансовых результатов, практикуемые в развитых странах. В частности, сделан вывод о целесообразности проведения маржинального анализа. Собранный материал, несмотря на ограниченность, определенно позволит отечественным организациям наметить пути совершенствования учета и анализа финансовых результатов, а также упростит сравнительный анализ финансовых результатов деятельности российских и зарубежных организаций. Все это особенно актуально в связи со вступлением нашей страны во Всемирную торговую организацию и включением в международный рынок.

Ключевые слова: организация, финансовые результаты, показатели прибыли, чистые активы, доходы, расходы, собственный капитал, учет, МСФО, текущий анализ, оперативный анализ, перспективный анализ, маржинальный анализ.

Важным условием успешной деятельности любой организации является грамотное ведение учета финансовых результатов, поскольку только в этом случае можно получить объективную информацию для их анализа и принять верное управленческое решение. Деятельность же организаций на международном рынке требует знания особенностей учета и анализа финансовых результатов зарубежных партнеров, которые, к слову, идут по пути сближения с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). В результате процесса глобализации данная проблема приобрела большую актуальность, так как требования пользователей к отчетности организаций стали более жесткими и в ближайшем будущем ведение учета и проведения анализа финансовых результатов без использования международных стандартов будет проблематично. Изучение зарубежной практики учета и анализа финансовых результатов организации позволит

решить одну из актуальных проблем нашей экономики — приведение существующей системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с международными стандартами.

Исследование теоретических положений и практических подходов показало, что к настоящему времени так и не сложилось единого мнения относительно определения экономического содержания финансовых результатов организации. В зарубежной практике выделяют три основных подхода. Во-первых, финансовый результат рассматривают как изменение величины чистых активов организации в течение отчетного периода. Размер чистых активов определяется как стоимостная оценка совокупного имущества организации за вычетом общей суммы его задолженности и дополнительных взносов владельцев. Во-вторых, финансовый результат выступает как разница между величиной доходов и расходов деятельности орга-

низации. В-третьих, финансовый результат трактуется как изменение величины собственного капитала организации в течение отчетного периода. Исходным моментом при определении финансового результата в указанных подходах является расчёт результата, отражающий эффективность использования вложенного собственником капитала. При этом прибыль трактуется как составляющая собственного капитала, то есть его прирост в течение определённого времени [2].

Для отражения финансовых результатов деятельности организаций в зарубежной практике составляется обязательная форма бухгалтерской (финансовой) отчетности — «Отчет о финансовых результатах» или «Отчет о прибылях и убытках». Но в силу того, что финансовый результат является понятием комплексным, его величина зависит от варианта учета, принятого в отдельно взятой стране или группе стран.

В Германии отчет о прибылях и убытках имеет вертикальную форму, а составляется он в затратном и функциональном форматах. В основе первого из них лежит представление о том, что показателем деятельности организации является, не только объем продаж, но и объем производства и потребления товарно-материальных запасов, а также ресурсы, которые преимущественно участвуют в увеличении основного капитала. Затраты в таком отчете классифицируются по типам независимо от места их возникновения. Специфика функционального формата состоит в трактовке чрезвычайных статей, в порядке отнесения затрат на материалы (в расходы по основной деятельности включают только материалы, составляющие основу готовой продукции, вспомогательные материалы относят к прочим расходам), в формировании статьи налогов, где отражают только налоги с прибыли, другие налоги относят в состав расходов на реализацию или административных расходов [7, с. 102].

Во Франции для представления отчета о прибылях и убытках используются две формы — вертикальную и горизонтальную, а основным подходом при его формировании является концепция производства, где в качестве базы взята произведенная валовая продукция за отчетный год, то есть сумма реализованной, складированной и направленной на собственные нужды продукции. В свою очередь затраты связаны с формированием себестоимости всей валовой продукции, а не только реализованной. Расходы французского предприятия классифицируются по элементам, что позволяет выявить различные сальдо: валовая добавленная стоимость (разница между объемом валовой продукции и объемом потребленного сырья и услуг); валовая эксплуатационная прибыль (разница между добавленной стоимостью и суммой расходов на персонал); эксплуатационная прибыль (сумма после вычета амортизационных отчислений и других расходов); текущая прибыль (после вычета финансовых расходов); чистая прибыль (после вычета налогов) [4].

Согласно стандартам США, отчет о прибылях и убытках может иметь две формы: одноступенчатую и многоступен-

чатую. При использовании одноступенчатой формы, которая отличается простотой, все доходы и расходы группируются отдельно, и разница между ними составляет чистую прибыль. Многоступенчатая форма является более сложной и представляет собой последовательный расчет чистой прибыли при увязке соответствующих доходов и расходов. После внесения данных о прибылях (убытках) в результате обобщенного эффекта от изменения учетной политики (за вычетом налога) в отчет о прибылях и убытках производится определение величины чистой прибыли, а затем формируется информация о чистой прибыли, приходящейся на одну акцию. При наличии возможности использовать любую из них вторая форма считается предпочтительнее [1].

В настоящее время бухгалтерский учет во всем мире развивается по пути сближения с Международными стандартами финансовой отчетности. Так в большинстве европейских стран организации, ценные бумаги которых размещены на бирже, обязаны составлять отчетность по МСФО, приспособив их к национальным бухгалтерским требованиям. Порядок раскрытия в международной отчетности финансовых результатов подробно рассмотрен в МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» и МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетах и ошибки». Расширению круга компаний, обязанных составлять отчетность по МСФО, способствует содействие усилий государств, входящих в ВТО и ЕС, направленных на стимулирование составления отчетности, понятной всем зарубежным пользователям. Таким образом, процессы сближения национальных систем отчетности с МСФО характерны как для РФ, так и для ряда европейских стран. Планируется, что США, использующие в данный момент собственные стандарты ГААП, также в недалеком будущем будут составлять отчетность согласно международным стандартам [3, с. 19].

Одной из важнейших задач учета финансовых результатов является их эффективный и достоверный анализ. Зарубежные организации в аналитических целях рассчитывают несколько показателей прибыли. Помимо тех из них, которые находят отражение в отчете о прибылях и убытках (прибыль от операционной, финансовой деятельности, текущая и чистая прибыль), анализу подлежат и другие ее индикаторы. Во-первых, номинальная, то есть фактически полученная прибыль. Во-вторых, реальная прибыль — номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции. В-третьих, минимальная прибыль — прибыль, которая после уплаты налогов обеспечивает предприятию минимальный уровень прибыли на вложенный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившийся за исследуемый период. В-четвертых, нормальная прибыль, соответствующая средней норме прибыли на капитал и представляющая собой минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной им отрасли деятельности. В-пятых, целевая прибыль — прибыль, которая остается после уплаты на-

логов и соответствует потребностям предприятия в его социальном и производственном развитии. В-шестых, максимальная прибыль — прибыль, являющаяся основной целевой установкой для организации, ориентированной на достижение определенного притока денежных средств (наличности) в определенные периоды. Она достигается при таком объеме деятельности, когда граничный доход равняется граничным затратам. В-седьмых, недополученная прибыль (издержки упущенных возможностей) — денежные доходы, которые могло бы получить предприятие (фирма) при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов. В-восьмых, поток наличности, который определяется путем прибавления к чистой прибыли амортизационных отчислений, а также отчислений в фонд выбытия (выбытие не подлежащих амортизации активов — запасов, либо подлежащих амортизации, но попадающих под чрезвычайное обесценивание). В-девятых, показатели валового и чистого самофинансирования. Первый исчисляется путем вычитания из потока наличности распределенной прибыли, второй — как разность между валовым самофинансированием и амортизационными отчислениями, а также отчислениями в резервные фонды. В-десятых, предпринимательская прибыль (доход), когда к «потоку наличности» прибавляют налог на корпорации и сумму по статье «Прочие резервные отчисления», за исключением той ее части, которая содержится в «потоке наличности», а также финансовые издержки по долгосрочным обязательствам и минус прочие прибыли и доходы от финансовых операций. Считается, что предпринимательский доход является более точным показателем, чем балансовая прибыль. Указанные показатели рассчитываются и анализируются в рамках текущего анализа финансовых результатов. Помимо него за рубежом активно практикуется оперативный анализ, основанный на данных первичного учета и непосредственного наблюдения за работой каждой структуры и каждого работника в отдельности, на беседах с поставщиками, покупателями, работниками организации [5, с. 23–25].

Зарубежные организации проводят также перспективный (прогнозный) анализ финансовых результатов, сущность которого заключается в рассмотрении индикаторов с позиций будущей перспективы (месяц, квартал, год, 2–3 года, 5 лет и более). Оценка финансовых результатов деятельности организации в данном случае производится в сравнении с планом и предшествующим периодом. При этом, обеспечивается сопоставимость показателей и исключается ценовое влияние в условиях инфляции. В ходе анализа выясняется, сумело ли предприятие получить запланированную прибыль; по каким причинам, если такое зафиксировано, не обеспечено выполнение планов по прибыли; кто виноват — плохое планирование или плохая работа. Для углубления анализа зарубежные предприятия более детально изучают все резервы роста прибыли на предмет реальной возможности их реализации с целью получения более высокой прибыли.

С целью повышения достоверности прогнозных расчетов прибыли разрабатывается прогноз на квартал, месяц.

При изучении факторов изменения прибыли и прогнозирования ее величины для обеспечения системного подхода в зарубежных странах используют маржинальный анализ, в основе которого лежит маржинальный доход (МД) — прибыль в сумме с постоянными затратами предприятия (Н). При этом, если известны величины маржинального дохода и постоянных затрат, можно рассчитать сумму прибыли: $P = MD - H$. Иногда при определении суммы прибыли вместо маржинального дохода используются выручка и удельный вес маржинального дохода в ней. Если известны количество проданной продукции (К), переменные затраты на единицу продукции (V) и ставка маржинального дохода ($Dc = Ц - V$) в цене за единицу продукции (Ц), при анализе прибыли от реализации одного вида продукции рекомендуется определять прибыль иным образом: $P = K \times Dc - H = K \times (Ц - V) - H$. Общее изменение прибыли определяется за счет изменения: количества реализованной продукции, цены реализации, удельных переменных затрат, суммы постоянных затрат. Методика анализа прибыли несколько усложняется в условиях многономенклатурного производства, когда кроме перечисленных факторов необходимо учитывать и влияние структуры реализованной продукции. Факторная модель прибыли от реализации продукции позволяет установить изменение прибыли за счет количества (объема) реализованной продукции, ее структуры, отпускных цен, удельных переменных издержек и постоянных расходов предприятия. Преимущество рассмотренной методики анализа прибыли состоит в том, что при ее использовании учитывается взаимосвязь элементов модели, в частности объема продаж, издержек и прибыли. Это обеспечивает более точное исчисление влияния факторов и, как следствие, более высокий уровень планирования и прогнозирования финансовых результатов [6, с. 128–129].

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что финансовый результат организации в зарубежных странах выступает более широким понятием, чем чистая прибыль отчетного периода, и определяется не только как разница между доходами и расходами, но и как прирост чистых активов или прирост собственного капитала. Принципиальные же различия в порядке учета финансовых результатов организаций в зарубежных странах (Германии, Франции и США) существуют как по форме (горизонтальное или вертикальное представление, структура), так и по существу (порядок расчета показателей). Но, несмотря на это, во всех учетных системах соответствующая информация отражается в отчете о прибылях и убытках, который является обязательным для составления. Кроме того, для европейских стран характерно применение международных стандартов финансовой отчетности, адаптированных к национальным бухгалтерским требованиям. Зарубежная практика анализа финансовых результатов отличается расчетом целого ряда дополнительных показателей прибыли (номинальной,

реальной, минимальной, нормальной, целевой, максимальной, недополученной, потока наличности, показателей валового и чистого самофинансирования) в рамках текущего, оперативного и перспективного анализа. Кроме

того, в странах с развитыми рыночными отношениями широко применяется маржинальный анализ прибыли, который базируется на делении затрат на переменные и постоянные и категории маржинального дохода.

Литература:

1. Баранов, А.В. Сравнительная характеристика формирования показателей отчетности о прибылях и убытках в отечественной зарубежной практике/А.В. Баранов, А.Е. Жминько [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://fin-buh.ru/text/108509-1.html>
2. Зарубежный опыт определения финансового результата [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://change-allmoney.ru/articles/economica/334-zarubezhnyj-opyt-opredeleniya-finansovogo-rezultata.html>
3. Калайда, О.М. Особенности составления финансовой отчетности в зарубежных странах/О.М. Калайда, А.С. Пальчикова // Учет и статистика. — 2010. — № 1 (17). — с. 19–24.
4. Кудашева, В.А. Особенности составления финансовой отчетности в странах с континентальной моделью учета/В.А. Кудашева [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2012/Economics/7_98688.doc.htm
5. Никитин, С. Прибыль: теоретические и практические подходы/С. Никитин // Мировая экономика и международные отношения. — 2009. — № 5. — с. 20–27.
6. Оськина, Ю.Н. Обзор методик анализа финансовых результатов/Ю.Н. Оськина, Е.А. Баева // Социально-экономические явления и процессы. — 2013. — № 4 (050). — с. 126–130.
7. Швецова, О.В. Сравнительная характеристика российских и зарубежных подходов к формированию информации о финансовых результатах в отчетности/О.В. Швецова // Аудит и финансовый анализ. — 2013. — № 4. — с. 101–104.
8. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник/Аверина О.И., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Москалева Е.Г., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф., Челмакина Л.А./М.: Кнорус, 2012. 432 с.
9. Москалева, Е.Г. Влияние мероприятий по энергосбережению на финансовые результаты предприятия/Логина Е.В., Москалева Е.Г. // Экономика и социум. 2015. № 1–3 (14). с. 961–964
10. Давыдова, В.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие/Давыдова В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А. — изд. 2-ое исп. и доп. — Саранск: Изд-во Мордовского ун-та. — 2011. — 176 с.
11. Давыдова, В.В. Зарубежный опыт учета и анализа/В.В. Давыдова, Е.Г. Москалева, Н.А. Горбунова. — Саранск, 2011. 120 с. (2-е издание, дополненное и исправленное)

Компоненты ERP-системы вуза и их роль в системе управления

Матвеев Иван Александрович, магистрант
Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова

В статье ставится задача определения характеристик и составных частей информационной системы управления ресурсами высшего учебного заведения. Приводится описание типовой структуры хранимых данных в базах данных университета. Определяются направления для дальнейших исследований и типовые решения, которые можно применить для организации информационной системы ВУЗа.

Ключевые слова: менеджмент, управление, ВУЗ, ERP, корпоративные информационные системы, интеграция, образование, внедрение, обучение пользователей.

Одним из преимуществ систем управления ресурсами предприятия (EnterpriseResourcePlanning — ERP) является отсутствие дублирования информации, которое в конечном итоге приводит к увеличению издержек, связанных с обслуживанием баз данных и физических серверов. Основной задачей внедрения ERP является оптимизация бизнес процессов на предприятии.

Впервые понятие ERP было введено в 1990 году в США для обозначения крупных интегрированных систем, которые обеспечивают контроль над осуществлением продаж, производства, закупок и учета в процессе выполнения клиентских заказов [1]. Проблема экономии ресурсов особо актуальна для университетов, являющихся автономными организациями.

В настоящее время в большинстве российских вузов стоит задача перехода от разрозненных информационных систем, внедренных в разное время на протяжении длительного промежутка времени порядка 20 лет. Процесс перехода к единым системам, или приближенным к ним, в таких случаях связан с большими временными, трудовыми, материальными затратами. В большинстве случаев в российских компаниях для ведения бухгалтерского и кадрового учета используется программное обеспечение отечественного производства, т.к. иностранные решения сложны в адаптации к требованиям российского делопроизводства.

ERP системы являются необходимым условием для обеспечения стабильного взаимосвязанного функционирования разнообразных частей информационной среды вуза. В случае использования нескольких систем для учета данных в системах будет прослеживаться некая основа, которая будет необходима в каждой базе данных. Дублирование такого рода информации является серьёзной ошибкой. Примерами такой информации являются: данные о сотрудниках и студентах, данные об образовательных программах, реестр зданий и помещений.

Применение систем комплексного планирования и учета ресурсов предприятия в образовательных учреждениях повышает эффективность системы управления организацией, т.к. это прямо способствует улучшению выполнения двух из четырех базовых функций менеджмента: организация и контроль — и косвенно остальным двум: мотивация и планирование.

ERP система вуза в базовом понимании должна автоматизировать следующие процессы внутри вуза: прием абитуриентов, учет контингента студентов, мониторинг трудоустройства выпускников, учет проживающих в общежитиях лиц, учет научно-исследовательской деятельности, мониторинг ключевых показателей эффективности, бухгалтерский и кадровый учет. Правильно сконструированная ERP система должна или иметь в себе элементы документооборота, или полностью выполнять её функции.

При построении корпоративных информационных систем вуз может пойти следующими путями: 1) закупить единую систему и поэтапно перейти на ее повсеместное использование; 2) оставить системы учета сотрудников и студентов и на их основе построить итоговую систему.

При использовании комплексной системы избегаются затраты и риски при синхронизации данных, но могут возникнуть проблемы, связанные с масштабным обучением персонала работе в новой системе. Преимуществом этого способа является стандартизированность решения, что позволяет принять решение о внедрении выбранной информационной системы, опираясь на опыт других вузов. К преимуществам также следует отнести нулевые затраты на разработку и отсутствие необходимости иметь в структуре университета отдел по разработке и поддержке информационных систем. В противовес этому приводится необходимость в оплате технической поддержки и лицензии. Примерами комплексных решений для авто-

матизации деятельности образовательного учреждения высшего образования являются такие программные комплексы как: 1С — Университет, Тандем. Университет, Галактика. Управление вузом.

При частичном подходе ситуации в разных вузах могут в разной степени отличаться. В этом случае серьезную статью затрат могут занимать анализ, проектирование и разработка корпоративной информационной системы. К последующим регулярным затратам относятся финансовые затраты, связанные с содержанием подразделения университета, которое будет заниматься модернизацией и сопровождением полученной в итоге корпоративной информационной среды вуза. Преимуществом содержания подобного подразделения в структуре университета является возможность оперативного добавления функций, ранее не учтенных, но требуемых. Эта особенность важна, т.к. она позволяет в течении минимально возможного промежутка времени внедрять новые инновационные решения в сфере управления вузом, что важно для вузов, которые стремятся быть лидерами на рынке образовательных услуг.

Примерами высших учебных заведений, где используется подобный подход, являются: МГТУ им. Баумана, СПбГУТ им. Бонч-Бруевича, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (г. Владивосток) и Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова (г. Якутск). В вышеперечисленных вузах используется своя система управления студенческим составом, на основе которой впоследствии была создана система управления ресурсами предприятия.

В СВФУ с 2008 года функционирует интегрированная информационная система управления студенческим составом (ИИСУСС). Данная система первично была разработана и успешно функционировала во ВГУЭС (г. Владивосток). Система представляет собой комплекс программных систем: приемная комиссия, учет студенческого состава, паспорта образовательных программ и связанный с этими процессами документооборот. Владивостокская разработка была передана СВФУ вместе с исходными кодами и в достаточной степени успешно могла подвергаться расширению, благодаря этому на основе ИИСУСС была создана информационная инфраструктура СВФУ. Ядром инфраструктуры является база данных ИИСУСС. На основе ядра системы и были созданы следующие системы вуза: учет проживающих в общежитии, регистрация и предоставление доступа в беспроводную сеть университета, учет заявлений на перевод с платного обучения на бюджетное, академическая мобильность студентов. Возможности по расширению системы позволяют внедрять любые инновационные решения в этой области, включая интеграцию с аппаратными комплексами посредством идентификации студента или сотрудника согласно коду, который можно предоставлять посредством smart-карты.

При анализе требований к функционалу автоматизированной информационной системы необходимо руковод-

ствоваться принципом, при котором для проектирования системы собирается информация, превосходящая по количеству требования. Данный принцип обеспечивает вариативность в процессе принятия решений, что способствует выработке правильного метода системного мышления [2, с. 191]. При составлении технического задания на разработку систему нужно руководствоваться принципом, согласно которому делается основной упор на функции и возможности системы, а не подетально точное описание процессов и функций каждого элемента графического интерфейса. Этот подход дает заказчику возможность добиваться достижения желаемого результата, а не выполнения формальных требований согласно техническому заданию, которое обычно учитывает не все желаемые процессы.

Частичный подход следует рассматривать в большинстве случаев, т.к. программы для бухгалтерского, налогового и кадрового учета в организациях различных профилей используются одни и те же. Примером такого рода распространённых программ может послужить 1С — общепризнанный стандарт в бухгалтерских и финансовых службах [3]. Это помогает существенно снизить затраты на обучение персонала работе в этих программных продуктах. Нередко возникают ситуации, когда ввод элементарной операции по движению материала или бухгалтерской проводки может остановить производственный процесс [2]. Во избежание таких ситуаций есть смысл создавать образовательные курсы с учетом специфики образовательного учреждения. К примеру, в Пермском национальном исследовательском университете при внедрении системы управления проектами была организована 72-часовая программа повышения квалификации. Данный шаг был направлен на освоение методологии и преодоления сопротивления нововведениям со стороны персонала [4].

Правильно сконструированная корпоративная информационная система вуза позволяет получать регулярные автоматические отчеты по его деятельности. Для этого необходимо разработать ключевые критерии и показатели, по которым будет оцениваться его текущая деятельность и составляться прогнозы. Для того, чтобы создать такую систему необходимо сконцентрироваться на таких базовых компонентах системы как учет студентов, учет сотрудников, реестр образовательных программ, реестр зданий и помещений. На их основе должна строиться вся информационная инфраструктура университета.

В качестве примера можно привести корпоративные сайты университета, на которых следует также использо-

вать данные, которые содержатся в ядре ERP. Для сайта университета это будут реестры сотрудников, студентов, образовательных программ и зданий. Ошибочным является подход, когда университетские порталы строятся с нуля без интеграции с центральной системой. В недалекой перспективе это приведет к тому, что информация на нем не будет соответствовать актуальной, а затраты на его поддержание превысят допустимые показатели. Более того, данные которые будут получены с этого сайта и их последующего анализа могут противоречить данным полученным из других источников. Для стабилизации ситуации будут стоять вопросы синхронизации и миграции данных, которые процедура, связанными с финансовыми и трудовыми затратами.

Во избежание таких случаев необходимо проводить тщательный анализ требований и бизнес-процессов. На основе этого анализа создается структура ERP системы, учитывающая все процессы, происходящие в организации и которые планируется добавить в существующую систему. Процессы для упрощения можно разбить на подпроцессы, которые будут соотноситься с соответствующими автоматизированными рабочими местами, отражающими роли пользователей в системе.

Следует заметить, что успешность применения ERP систем во многом зависит от наличия мотивации у высшего руководства. При безразличии к ходу проекта или наличию причин препятствования ходу проектных работ, проект может затянуться [5]. Это влечет за собой превышение сроков и перерасход бюджета, и, как следствие, неудачу во внедрении.

Необходимо исследовать возможности адаптации подобной системы к условиям вуза и изучить опыт внедрения этих систем, а также лучшие практики в этом деле. Это поможет сократить за затраты, оптимизировать документооборот, установить контроль за своевременностью и корректностью ввода данных, сберечь время, сделать процессы вуза более прозрачными. Для оптимизации данных процессов необходимо провести исследования.

Построение или внедрение грамотно спроектированных ERP систем поможет значительно оптимизировать управление вузом. Необходимо сделать акцент на базовых компонентах: учет сотрудников, студентов, образовательных программ и зданий. При этом предпочтительно использовать готовые решения в области финансового и бухгалтерского учета в виду их повсеместной распространенности.

Литература:

1. Обзор «Развитие IT-рынка в России»// РБК исследования рынков URL: <http://marketing.rbc.ru/reviews/it-business/> (дата обращения 02.12.2015)
2. Степанов, Д. Ю. Проблемы внедрения корпоративных информационных систем: уровень приложений // Менеджмент сегодня. 2015. № 3
3. Николаев, И. А. Какую систему выбрать для управленческого учета // Управленческий учет и финансы. 2015. № 1

4. Попов, В.Л. Опыт внедрения корпоративных систем управления проектами на российских предприятиях. // Управление проектами и программами. 2014. № 3
5. Шестакова, Е.Н. Основная причина неудачного внедрения ERP-систем. // Управление корпоративными финансами. 2013. № 6

Methods of innovation projects done in Light industry enterprises

Махмудова Гулрух Равшанбековна, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Makhmudova Gulrukh Ravshanbekovna
Gulistan State University, Uzbekistan

In market economy condition, it is important to support real sector enterprises of economy. That is to say, modernization of production process, improving mutual relations, establishing long term and strong relations with potential partners and stimulating the increase of demand for locally produced goods and services play a crucial role.

It is vitally essential to further develop textile sectors of light industry. Consequently, these textile sectors process cotton fiber, make yarn and raw fabric, then make cloth, knitted cloth, knitwear and textile products. What's more, they export major part of their ready-made products. In particular, it is significant to develop modern textile complex, which will produce ready-made products that are exportable and highly competitive in textile industry. In addition, production capacity mainly concentrates on the production of spinning, weaving and garment production where there is a good opportunity to attract investment.

The following three methods are considered important in the development of light industry: first, ready-made products should be produced, which will meet world standard qualities; secondly, to attract foreign investment and technology joint ventures should be established; finally, the share of small business should be increased in that sphere. Since quality of the products manufactured by small businesses is much higher than that of big enterprises, and they are easily adaptable to new situations, it is believed important in market economy condition. In case of bankruptcy, crises are enormous for big enterprises: there will be loss for area's economy, it will lead to the increase in the amount of unemployment. However, the crises for small businesses counts for minor amount.

The president, in his speech, mentioned, «I believe that today it is time to legalize family business as a new organizational and legal form of small business to expand entrepreneurship. Organizing and running this form of business in the country entirely suit the existing economic house holding conditions and national traditions». [1]

Based on the concept of democratic improvement deepening and developing civil society the law regarding family business was passed and put into practice.

Through passing this law, we have achieved the following:

- Organization of several small business enterprises;
- Employment of thousands of people via creating new job opportunities;
- Increase in the family budget;

Under the guidance of the President, social and economic reforms being accomplished in all sectors of the national economy began to give its expected results. In particular, equipping production with modern technics and technology, modernizing enterprises lead to increasing the size of competitive products that meet international standards. Of course, such a significant change in the light industry is still responsible for effective outcomes. [2]

Strengthening the cooperational relations between large industrial enterprises and out-workers is very important in solving unemployment problems. Hence, the specifics of the labor employment and the regional location will be taken into account.

One of the factors providing stable progress of family budget income and providing job opportunities is outwork and developing its types in our republic.

It generally helps with solving above-mentioned problems through establishing cooperation relations between outwork and light industrial enterprises.

Furthermore, nowadays evaluating outworker's work experience and legal establishing social security of outworkers have been provided in our republic.

The cooperation relationship between large enterprises and outworker is established as in the following: large industrial enterprises supply outworkers with necessary raw materials and outworkers produce goods that require a lot of manual work by spending time effectively in home conditions. Consequently, this will help increase work efficiency and job opportunity for large enterprises.

Doing outwork job will benefit people several advantages:

Outworker will work based on labor contract with employment history book which will later help the bearer to calculate work experience.

Outworkers who work based on labor contract is considered economically employed personnel.

Outworker can work anywhere as well as from home where he lives.

There is no need for outworkers to think about the problems regarding obtaining the tools needed in production process, providing with raw materials and how to realize the goods and services produced by themselves because they work based on work contract. These problems are usually dealt with the enterprises they have contracted with.

The country of employment and income of the family budget is another factor in ensuring sustainable growth in jobs and the development of its forms. With the major's industrial enterprises, including textile factories based establishment is also of great help to solve the above problems and help with the work. In addition, today the home of seniority, pension rights and social insurance benefits. Cooperative relations between large enterprises with the home set on the basis of the following: large industrial enterprises, workers and raw materials suppliers. Workers and efficient use of the time, the family and for the benefit of the contract on the basis of low labor required to produce some of the goods at home. As a result, this is an opportunity to improve the efficiency of large enterprises. Home-based activities provide a number of advantages:

- 1) operates on the basis of the book with a person engaged in home-based work, pensions and social insurance allowances, shall be added to the working experience of working time;
- 2) Contract workers employed population working class;
- 3) engaged in home-based accommodation in the category of residential premises is not required;
- 4) Contract for work to be used for the production of the purchase of equipment, raw materials, and to provide the necessary materials and manufactured products, it is possible to solve the problems about how we should sell. Because the company is responsible for providing them.

Different products manufactured by out-workers include consumer goods and technological products. Organizing goods and services based on outwork, it would appropriate to work in such fields, which provide efficiency in industry as textile, silk farming, processing, furniture industry, electrical assembly and services.

Nowadays it is strategically important to develop technological, innovative areas and provision with information in light industry because these measures will lead to the growth of production efficiency of the enterprises and meet the demand for competitiveness. It is considered important to design innovation projects and apply them correctly into practice in that sphere. Effective completion of these innovation projects depends on several factors:

- to deeply, thoroughly and scientifically analyze information about the enterprise;
- to organize events which will serve to accomplish innovative purposes;
- to correctly establish the process which will accomplish innovation activity.

Henceforth, it can be said that it is such an enveloping process that includes accomplishing certain purposes, tangible resource period of their fulfillment, person who car-

ries it out scientific and technologic innovation project in the sphere.

In order to apply the innovation project into practice, it must be scientifically grounded and financially supported. Besides, so as to stand an innovation project, it must meet several demands:

- innovation projects should be worked out thoroughly, which in return must provide high productivity.
- the development and implementation of innovation projects require large investment, which will in turn limit opportunities of accomplishing them in a short period of time. [3]

To achieve higher results, the innovation project is very complicated and must fully justify its efficiency. It is important to give thorough attention to a number of sections while forming an innovation project. The projects should depict plans of the enterprise and they should be able to determine necessary potential steps. Innovation projects should include everything regarding advanced technologies and new types of products and services.

While implementing modern technologies into the practice of enterprises of light industry, innovation projects should be able to cover certain different directions.

Firstly, consuming characteristics should be improved, quality and price should be highly competitive, safety, ergonomic and hygiene regulations should be compatible with requirements. Using nanotechnology, it is essential to produce completely new materials and compounds and then manufacture new textile products which will create favorable conditions for human activity.

Secondly, to increase the efficiency of production: by effective usage of human resources, by decreasing the price for raw material with using local raw materials. It is vital to correctly organize marketing research and carry out market segmentation process, analyze demand and supply. In development of financial management of enterprises it is significant to establish and apply new system of management. It is worth developing business ideas and business plans which are especially fully suitable for textile enterprise activities. It is necessary to draw up a project, which will restructure industry, carry out and implement innovative programs.

Eventually, attention should be paid to creating material standardization and certification of products and their safety features and the methods of assessment and norms of characteristics of usage. Moreover, another essential factor is to create regulatory technical documents, which include international standards, patents and trademarks, taking into account national and international regulations that provide harmonization standards.

Overall, nowadays Uzbekistan's light industry is developing on a large scale. As for the country's natural resources: cotton, silk, wool, raw materials are sufficient enough. Most importantly, to develop this sector, regulatory and legal base has been created by the government. One of the main goals ahead is to prepare highly qualified employees and to create system, which will involve retraining them regularly in light

industry sphere. In order to further develop light industry, we should successfully use a new type of business, which is a «family entrepreneurship». In addition, worthwhile results should be achieved through outworkers' labor. Utilizing all

the opportunities above mentioned, we can achieve better results in solving unemployment issues through developing light industry.

References:

1. I. A. Karimov. The Concept of further deepening democratic reforms and formation of civil society. Tashkent, Uzbekistan. 2010.
2. I. A. Karimov. The global financial and economic crisis, ways and measures to overcome it in the conditions of Uzbekistan. Tashkent, Uzbekistan, 2009.
3. M. B. Boltaboev, M. S. Qosimova and others. Small business and entrepreneurship. Tashkent, Noshir, 2011.

Развитие стран в современной мировой экономике

Мирзаев Мирза Абдуллаевич, ассистент, преподаватель;

Мирзаев Шавкат Бахтиёр угли, студент

Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Современная концепция управления изменениями Норберта Тома [1] включает следующие составляющие регулирования и управления: экономические (например, рост или снижение налогов, вступление в ВТО, глобализация рынка и т.д.), технологические (модернизация, использование высоких технологий), политико-правовые (положительные изменения в законодательстве), социально-культурные (мораль и нравственность, культура, изменения в системе ценностей, адресная социальная поддержка), физико-экологические (климатические условия, экология).

Ввиду этого встает вопрос: как оценить уровень и тип развития страны, чтобы все показатели стран мира мерились универсальными единицами? Для того чтобы выявить различия в уровне развития, используются три группы статистических показателей — экономические, демографические и показатели качества жизни. Чтобы выяснить уровень экономического развития стран, мы используем экономические показатели. Эти показатели являются основой любого экономического исследования. В разных странах мира используются различные методы подсчета показателей ВВП, поэтому данные национальной и международной статистики редко совпадают. В конце XX в. для удобства сравнения многие страны унифицировали методы подсчета валового внутреннего продукта по системам национальных счетов, разработанных экспертами Всемирного банка. Кроме того, каждая страна формирует статистические показатели, выражающиеся в национальных денежных единицах. Однако для сравнения стран должны быть сопоставимые показатели: в международной статистике данные приводятся в едином измерении — долларах США (или международных долларах). Также для оценки уровня развития страны можно использовать показатели качества жизни. К этой группе относятся показатели, характеризующие

состояние личной безопасности, природной среды, уровень потребления товаров и услуг. К примеру, количество пациентов на одного врача, уровень грамотности (доля грамотных, умеющих читать, писать и понимать краткие тексты, среди населения старше 15 лет), количество автомобилей на 1000 человек, потребление энергии на душу населения, доля населения, имеющего доступ к чистой воде, доля расходов на здравоохранение (образование) в ВВП, число зарегистрированных преступлений на 100 тысяч человек и так далее. Но сейчас мы с вами разговариваем о показателях, которые покажут нам экономический рост стран мира. ВВП — один из основных количественных показателей развития экономики определенной страны, который применяется во всем мире для наиболее общей частности результатов деятельности страны в экономическом плане в период за год, позволяющий сделать вывод о темпах развития экономики. Валовой внутренний продукт рассматривают в качестве оптимального показателя уровня жизни страны в целом. Никакие другие методы, ввиду неточных формулировок и показателей, не сравнятся с ВВП. Перейдем к реальным числам.

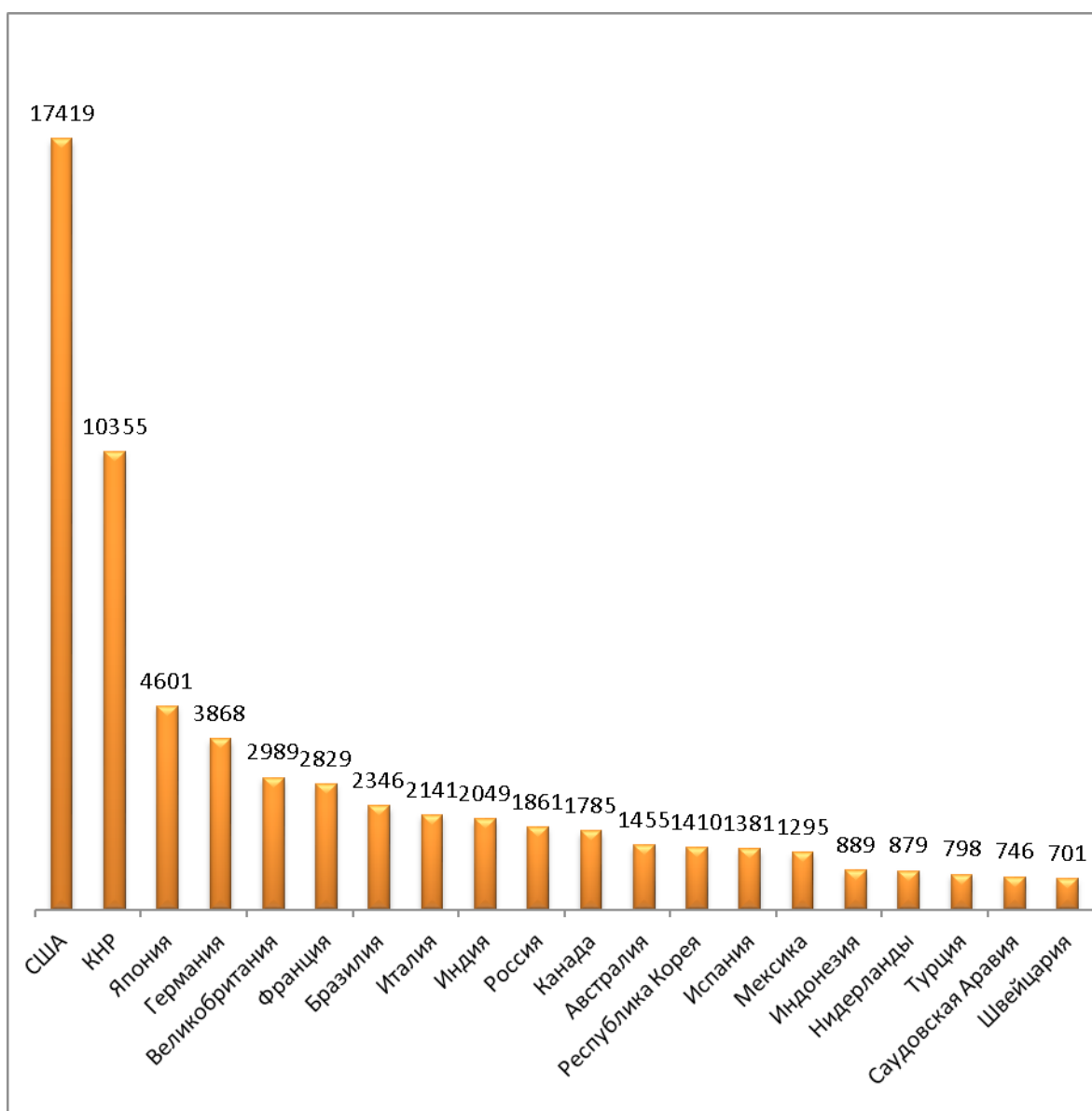
Рассмотрев общие показатели стран мира, мы можем увидеть, что ВВП на мировом уровне составляет общую сумму, равную на 2015 год \$8214656000000. Это значит, что темп роста ВВП увеличился на 4,37% по сравнению с 2014 годом. В мире насчитывается значительное количество стран, поэтому рассмотрим данные показатели региональном разрезе. В зоне евро ВВП составляет \$1323422000000, ВВП стран с развитой экономикой (G7) равен \$3672837000000, ВВП Центральной и Восточной Европы \$218241000000, ВВП Западного полушария \$671681000000, ВВП стран Содружества Независимых Государств \$337277000000, ВВП стран АСЕАН 5 составляет \$253950000000, ВВП стран, со-

ставляющих Ближний Восток, Северную Африку, Афганистан и Пакистан \$3619260000000, ВВП Среднего Востока \$3339930000000 и ВВП африканских стран южнее Сахары \$1526300000000. ВВП стран мира, актуальный на 2015 год, представлен как перечень с подтверждённой оценкой размера ВВП по абсолютному значению в текущих ценах в условных единицах. Данные представлены по состоянию на 2015 год. По темпам роста по сравнению с 2014 г. ВВП лучшие показатели у африканских стран южнее Сахары и стран АСЕАН 5 (5,86% и 5,48% соответственно). Самые низкие темпы роста у стран с развитой экономикой (G7) и в зоне евро: 2,53% и 1,45% [2]. Это не значит, что в этих странах низкий уровень развития. Общий ВВП этих стран составляет 60,82% общего ВВП всех стран мира. В то же время, ВВП стран Африки южнее Сахары и стран АСЕАН 5 составляет только 4,95% от общемирового ВВП.

Это значит, главное это не темп роста, а общее количество производств и услуг в стране. Но мы всё равно используем темпы роста в качестве показателя, потому что там нет общего развития, где нет темпа развития.

Для достижения высокого уровня развития, нам нужен высокий темп роста. Список стран по номинальному значению валового внутреннего продукта в долларовом выражении, посчитанном с помощью рыночного либо установленного властями обменного курса. Этот показатель не может считаться объективным, так как имеет существенный недостаток — он не учитывает разницу в ценах на однородные товары и услуги в различных странах. Например: цена за литр бензина АИ-95 (Premium) в Норвегии составляет 2,7\$, в США — 0,98\$, в России — 0,5\$, а в Венесуэле — 0,02\$. Таким образом, ВВП по номиналу у развитых стран завышен, а у развивающихся занижен. Для устранения этого недостатка разработана методика расчёта ВВП по паритету покупательной способности (ППС), которая учитывает разницу в стоимости жизни в разных странах. Следовательно, ВВП по ППС наиболее точно определяет экономический рейтинг страны [3].

Здесь мы можем увидеть значения ВВП первых 20-х стран: список ВБ от 29 декабря 2015 года [4].



Ещё один показатель развития — это показатель интеграции. Международная экономическая интеграция — процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и взаимодействия экономик отдельных национальных хозяйств. Международная экономическая интеграция проявляется в формировании экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Следующий показатель — внешнеторговый баланс. Сальдо торгового баланса внешней торговли — это разность между стоимостью всего экспорта и импорта. Положительное сальдо торгового баланса означает превышение экспорта над импортом (страна больше продает, чем покупает). Отрицательное сальдо торгового баланса — превышение импорта над экспортом (страна больше покупает, чем продает). Обычно считается, что это отрицательный фактор.

Литература:

1. Норберт Т. Управление изменениями // Проблемы теории и практики управления. — 1998, № 1.
2. <http://iformatsiya.ru/tabl/vvp-стран-мира-2015.html>
3. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_\(номинал\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(номинал))
4. <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>
5. <http://iformatsiya.ru/tabl/34-saldo-vneshnej-torgovli-stran-mira.html>

Лучший показатель внешнеторгового баланса 2009 года принадлежит Китаю: 297100000000\$. Остальные страны выглядят так: Германия 168100000000\$, Япония 142200000000\$, Швейцария 54010000000\$, Норвегия 53530000000\$, Россия 48970000000\$, Узбекистан 35950000000\$, Украина 17320000000\$, Казахстан 34050000000\$, Турция 139400000000\$, Италия 662000000000\$, Испания 803800000000\$, Соединенные Штаты 378400000000\$. В то же время, у США отрицательный баланс достигает несколько десятков миллиардов долларов. Но Международный валютный фонд рекомендует иметь положительный торговый баланс.

Специалисты считают, что экономические показатели расскажут всё, что касается экономики. Мы изучили некоторые показатели, и у нас сложилось некоторое представление об экономике стран мира. Мы продолжаем исследование, которое поспособствует углублению наших представлений об экономическом положении стран мира.

Monetary reforms: devaluation of Chinese yuan and its consequences

Мирзаев Мирза Абдуллаевич, ассистент, преподаватель;

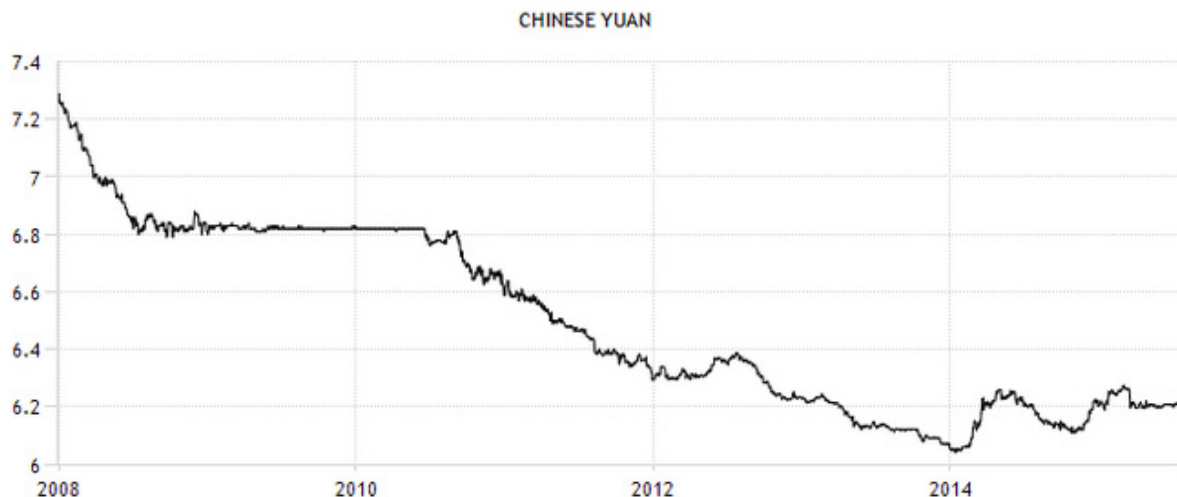
Мирзаев Шавкат Бахтиёр угли, студент

Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

As we know, money supply, or money stock, is the total amount of money in circulation or in existence in a country at a given time. Money supply impacts the price levels, capital availability, inflation, and the overall business and economic cycle of a country. High money supply leads to more spending power and lower interest rates, which makes more capital available for investments, businesses and spending. The reverse occurs with low money supply. Government authorities closely observe money supply figures and take necessary actions suitable for the overall economy, or for selected sectors. Almost all countries in the world control their respective money supplies through their central banks. For example, The Federal Reserve Bank (FRB) in the U. S. and the People's Bank of China (PBOC) in China control their nation's money supply. The second largest and the fastest growing economy of the world, China has a unique socialist open-market economy. It is tightly controlled by the government, yet remains open to free market forces. China's trade performance promotes the yuan's use in investment and the government is doing its best to capitalize on this trend by

nurturing China's financial markets. Among other steps, officials have relaxed controls on foreign institutional investors buying Chinese securities, eased restrictions on interest rates and the exchange rate, allowed capital to flow freely into and out of the just-launched Shanghai Free Trade Zone and are trying to develop China's money and bond markets. In the last 8 years, the Chinese yuan exchange rate to the U. S. dollar has remained in the stable range of 6.1 to 6.8. [1]

The relationship between currency and economy in China is an interesting proposition, as its export-dependent economic system works differently from that of other countries. The last 10 years has seen massive changes, the most remarkable being the opening up of the Chinese economy. Major reforms have increased its market orientation. This period has seen the major monetization of a variety of resources, and their availability to the open market, which attracted large-scale investments from foreign investors. Those resources included manufactured goods, infrastructure, technology, and natural resources, as well as human capital and labor. It led to an increase in demand for the Chinese currency, which re-



quired more lending from commercial banks, and finally increased the money supply. As can be seen from the above graph, the money supply was increased significantly over last 8 years. Amid high and consistent growth rate, China managed the increasing money supply quite well while keeping the currency rates stable. Printing national currency is another measure applied by China. The PBOC can print yuan as needed, though this can lead to high inflation. However, China has tight state-dominated controls on its economy, which enables it to control inflation differently than in other countries. Changes are made to subsidies and other price-control measures to check inflation in China.

But in some cases a country needs to change its monetary policy according to changes in its economy. Money reform is can be taken place in the country in order to be strengthened and regulated the country's monetary system by state. Monetary reform describes any movement or theory that proposes a system of supplying money and financing the economy that is different from the current system. Just in August, 2015 the People's Bank of China (PBOC) surprised markets with three consecutive devaluations (devaluation — the value of the national currency is lower than foreign currency) of the yuan, knocking over 3% off its value. Since 2005, China's currency has appreciated 33% against the US dollar and the first devaluation on August 11 marked the largest single drop in 20 years. While the move was unexpected and believed by many to be a desperate attempt by China to boost exports in support of an economy that is growing at its slowest rate in a quarter century, the PBOC claims that the devaluation is all part of its reforms to move towards a more market-oriented economy. The relative size of the devaluation appears to be in line with market fundamentals and thus, at least for now, the PBOC's claims can be believed [2]. But this can lead to develop another field of China's economy, it is export. Devaluation stimulates exports and the country will be able to eliminate the difference between the exchange rate of the national currency and parity. In its statement, the PBOC said it wants to bring the yuan more in line with the market. But the move also comes as China's important export sector has

weakened — and overall economic growth looks sluggish. Over the weekend, Chinese customs officials said July exports fell 8.3% compared with a year ago. A weaker currency helps China's exporters sell their goods abroad. The IMF re-evaluates the currency composition of its SDR basket every five years, the last time being in 2010. At that time the yuan was rejected on the basis that it was not «freely usable,» but the devaluation, supported by the claim that it was done in the name of market-oriented reforms is being welcomed by the IMF as it gets set to consider the yuan's inclusion. But despite this welcomed response, the IMF has stressed that China will still have to do more and be willing to progress towards a «freely floating exchange rate. The most immediate effect is that it signals to the world that Beijing thinks the Chinese economy is sputtering. The move suggests China is looking for ways to get it going again. But it also has major implications for the U. S. and other countries that trade with China because it puts their companies at a disadvantage. In the U. S., it will likely reignite criticism that Beijing keeps the currency artificially low to help its own manufacturers — a charge that could get added impetus during the presidential election campaign [3]. The move puts pressure on other central banks around the world to push down their own currencies to help their own exporters and to prevent destabilizing capital flows. The move could hurt commodities markets because it signals potential weak demand from China. It could also accelerate capital outflows out of China, especially if investors expect further devaluations. And there are another following affects: it is bad for commodities — and good for commodity buyers, the falling yuan may force other countries to devalue their currencies (currencies of Australia, Malaysia and South Korea fell in tandem after China's move. But an analysis by Morgan Stanley in March predicted that a 15 percent drop in the yuan, much larger than today's move, would cause a 5 percent to 7 percent drop in other Asian currencies), China's real goal may be prestige — and some longer-term stability.

Michael Every, Rabobank's Head of Markets Research, Asia-Pacific, said once Beijing had won the diplomatic tri-

umph of getting the yuan included in the International Monetary Fund's reserve currency basket in November, he expected policymakers would let it slip to cope with a slowing, deflationary economy. «Why people are panicked is because they didn't see this coming, and/or the global economy needs a consumer of last resort, and China is sending a signal that they won't be it», he added [4]. A sustained depreciation in the yuan puts pressure on other Asian countries to weaken their currencies and makes commodities denominated in U. S. dollars more expensive for Chinese buyers, which could further depress demand and commodity prices.

We can see results and or predictions of the devaluation. The weaker outlook comes after the yuan reached its lowest level against the dollar in five years on Thursday, following repeated devaluations by the People's Bank of China this week. Chinese policy makers have pushed the currency lower to try and help boost the competitiveness of the country's exporters. But the moved unleashed turmoil in both local and international stock markets by raising concerns that China's economy was weakening too quickly. Another is result that, China is in the throes of a major shift in the balance of power between labour and capital, and are attempting to transform its producers into consumers — a grand transition from world's supply side workshop to its next great marketplace. There some factors of China's economy which may be in trouble: the data is «sketchy» on the amount of Chinese corporate debt, or which companies or sectors hold it, but market movements indicate that information technology, real estate development, and the financial sector are the most heavily exposed. Some companies have even taken on dollar debt despite working with global commodities (which are largely priced in the U. S. currency), effectively «doubling down» on their risk for yuan depreciation. That includes large manufacturers that buy metals on the international markets [5].

And what about nowadays? China weakened the value of its yuan currency by 0.51 percent to 6.5646 against the US dollar on January 7, figures from the China Foreign Exchange Trade System showed. The problem is that most outside traders consider the yuan to be more than 10 percent overvalued against the U. S. dollar. Allowing the market to take the exchange rate to that value could potentially devastate China's domestic economy, but it's an expensive — and potentially impossible — task to fight the market now that the yuan is a global currency. While the country's leadership had hoped to offer some amount of currency reform while still maintaining stability, it's finding the process hard

to control, according to Jonathan Fenby, China director at Trusted Sources. «Once you start to do it, you can't be half pregnant», he said of the currency liberalization process, one that likely began as a politics-inspired goal of having the yuan included in the International Monetary Fund's Special Drawing Rights basket of important reserve currencies. Beijing has long pressed the IMF to make the yuan part of the select club of currencies, along with the U. S. dollar, the euro, the yen and British pound sterling. The addition is scheduled to take effect this year «They're riding a bronco that they didn't quite know they were unleashing», Fenby said, pointing to the risks to Chinese political stability if its middle class were significantly affected by a yuan-influenced global downturn. Fenby suggested that the PBOC's plan for several months has been a gradual depreciation, but it has struggled to enact that course in the face of intense global scrutiny. «They thought: When the market is not looking at you, when other currencies were in the firing line, then you devalue a little, and use the reserves (to stabilize that move)», he said. «But the control mechanism has been weakened much further, and there's been a buildup of sentiment in the market that the currency should go down further». [6].

However, the market players also said that the yuan's weakness could potentially boost China's overall exports eventually. Not for long time Chinese yuan has been accepted as one of world's reserve currency. But it leads to decreasing general weight of yuan in the country and in the world trade. Chinese economy is much strong, it could provide the currency with its power, however, can yuan be a world's sole reserve currency. This is quite a relevant question, as the became the global reserve currency at some point. Advantages accrue to the nation holding the global reserve currency, most particularly, that supplies of the currency are «automatically» in demand to facilitate international transactions. The classic example is in the purchase of oil. As purchasers of any product available in the international marketplace need to attain quantities of the global reserve currency to carry out transactions, this substantially increases demand for the currency in question, thus adding to its relative value through the operation of the law of supply and demand. So, for now, the yuan can't become the world's sole reserve currency. Its underevaluation forbid it. But even if China decides to reevaluate hugely the yuan (impossible until a correct interior consumption is developed) it will be necessary to wait decades until the yuan replaces strong currencies such as the dollar and the euro.

References:

1. <http://www.investopedia.com/>
2. <http://www.investopedia.com/>
3. <http://blogs.wsj.com/briefly/>
4. <http://www.reuters.com/>
5. <http://www.cnbc.com/2015/>
6. <http://www.cnbc.com/2016/>

Информационная поддержка субъектов малого бизнеса в тюменской области

Морозова Ирина Михайловна, старший преподаватель
Государственный аграрный университет Северного Зауралья

Сотрудники Департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области, Комитета по инновациям Тюменской области, ГБУ ТО «Областной бизнес-инкубатор», ГБУ ТО «Западно-Сибирский инновационный центр», Фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области», Фонда микрофинансирования Тюменской области на постоянной основе принимают участие в организации и проведении семинаров, конференций, форумов, круглых столов, где доводят до сведения субъектов предпринимательства информацию о формах государственной поддержки, сроках и условиях ее получения, проводимых мероприятиях, об изменениях в законодательстве, планах по развитию на перспективу.

Для выявления проблемных вопросов в развитии предпринимательского сообщества региона и поиска путей по их решению в период с 06.04.2015 г. по 13.04.2015 г. в Тюменской области проводилась «Неделя предпринимательских инициатив». В целях повышения качества взаимодействия власти и бизнеса администрация Тюменского муниципального района принимает от бизнесменов и руководителей организаций малого и среднего бизнеса предложения по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности на территории Тюменского района.

Мероприятие позволило выявить нерешённые вопросы, обсудить проблемы, возникающие в предпринимательской среде, которые негативно влияют на развитие малого и среднего бизнеса, а так же выработать предложения по улучшению условий ведения бизнеса.

После процедуры сбора инициатив от субъектов предпринимательства администрацией Тюменского муниципального района были сформированы, проанализированы и направлены конкретные предложения в адрес Департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области.

Сводный перечень поступивших вопросов был рассмотрен на Президиуме Совета по развитию малого и среднего предпринимательства в Тюменской области 22.05.2015 с участием представителей региональных органов власти, курирующих вопросы, озвученные в предложениях предпринимательского сообщества. По решению Президиума муниципальным образованиям было рекомендовано проводить «Неделю предпринимательских инициатив» на постоянной основе.

27 мая 2015 года в городе Ялуторовске состоялась областная конференция «День предпринимателя — 2015. Большие перспективы малых территорий».

Участниками мероприятия стали глава региона, крупные Российские эксперты и более четырехсот предпринимателей из всех муниципальных образований Тю-

менской области. На конференции были организованы три параллельные секции. Темы площадок были посвящены агропромышленному комплексу и переработке, возможностям развития молодежи, а так же малому гостиничному бизнесу.

Организатором выступил — Фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области» — крупнейшее бизнес-сообщество, осуществляющее комплексное сопровождение инвестиционных проектов предпринимателей, общественных объединений и отраслевых союзов области.

Завершилась конференция церемонией награждения лучших работодателей Губернатором Тюменской области Владимиром Якушевым. Владимир Владимирович подчеркнул, что в регионе большое внимание уделяется государственной поддержке молодых предпринимателей и призвал соблюдать нормы законодательства при трудоустройстве граждан и выплате белой заработной платы.

В рамках Дня предпринимателя проведена панельная дискуссия на тему развития малых территорий и привлечения инвестиций в муниципальные образования Тюменской области.

Организована работа нескольких тематических площадок: молодёжная площадка «Время возможностей» (проводилась совместно с тюменским отделением «ОПОРЫ РОССИИ»); круглый стол «Переработка. Аграрный сектор»; круглый стол «Гостиничный бизнес в муниципальных образованиях Тюменской области». Круглый стол прошёл в гостинице Ялуторовска, которая открыла свои двери в феврале этого года. Модератором площадки выступила предпринимательница Наталья Ложникова, принимавшая участие в запуске одного из лучших бизнес-отелей Тюмени, сообщается на сайте Правительства Тюменской области.

На одной площадке собрались руководители гостиниц разного формата — представители крупных гостиниц, работающих под известными брендами, самостоятельные гостиницы, мини-отели, хостелы. Каждый формат предполагает определенные стандарты работы, которые и обсуждались на круглом столе.

С высокой оценкой потенциала гостиничного бизнеса Тюменской области выступил генеральный управляющий международного отеля Mergure Лоран Шеврие.

В ходе дискуссии участники также отметили перспективы развития в Тюменской области такого формата гостиниц, как хостелы. Хостел — европейская система размещения, предоставляющая своим постояльцам на короткий или длительный срок жильё, представляющее собой, как правило, спальное место без дополнительных удобств в комнате. Об этом виде оказания гостиничных услуг рассказала генеральный директор хостела «У де-

душки Ленина» Злата Куликова. «Хостел — это основной набор услуг за приемлемые деньги, современный, но бюджетный вариант развития отрасли».

«Динамика развития гостиничного бизнеса должна соответствовать темпам малой индустриализации муниципальных образований региона, — рассказывает первый заместитель генерального директора Инвестиционного агентства Ольга Простнева. — Это один из индикаторов социально-экономического развития конкретной территории».

Также проведена встреча Губернатора региона с участниками Клуба инвесторов малого и среднего предпринимательства Тюменской области, на которой были обсуждены вопросы улучшения инвестиционного климата и условий ведения предпринимательской деятельности в Тюменской области.

Участие в конференции приняли свыше 400 предпринимателей из всех муниципальных образований Тюменской области, а также представители региональных и муниципальных органов власти, крупные российские эксперты.

12–13 сентября в Тюмени состоялся III Всероссийский молодежный бизнес-форум «Слёт успешных предпринимателей». Участниками форума стали более 500 молодых бизнесменов из 21 региона РФ, в том числе: Волгоградская область, Ставропольский край, Московская область, Красноярский край и Республика Башкортостан. Также были участники из 3 иностранных государств: Азербайджан, Армения и Казахстан.

В работе форума приняли участие: Губернатор Тюменской области Владимир Якушев, Президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» Александр Калинин (г. Москва), член Совета Общественной палаты РФ, Председатель комиссии по развитию малого и среднего бизнеса (г. Москва) Дмитрий Сазонов и директор ФГБУ «Российский центр содействия молодежного предпринимательства» Артём Давыдов (г. Москва).

В рамках форума проведены бизнес-игра «Завод», обучающие семинары от ведущих бизнес-практиков России, «Ярмарка Инвестиций». В рамках последней участникам была предоставлена уникальная возможность показать корпоративным и частным инвесторам свои проекты и получить до 10 млн. руб. на их реализацию.

23.09.2015 в г. Тюмени с целью информирования бизнес-сообщества о действующих государственных инструментах поддержки малого и среднего бизнеса Правительством региона совместно с МСП Банком проведена конференция на тему «Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Тюменской области».

Представители общественных объединений, в том числе и их молодежных представительств, являются активными участниками как регионального, так и местных Советов по развитию малого и среднего предпринимательства. Важно отметить, что Советы созданы во всех 26

муниципальных образованиях Тюменской области. Заседания Советов проводятся в открытой форме — любой желающий может его посетить и принять участие в обсуждении того или иного вопроса.

Сотрудники Департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области на постоянной основе принимают участие в заседаниях муниципальных Советов. На заседаниях до сведения присутствующих доводится информация о действующих формах государственной поддержки и порядке их получения, об изменениях регионального и федерального законодательства в сфере развития и поддержки предпринимательства.

Правительство области активно взаимодействует с общественными организациями предпринимателей — ОПОРОЙ России, Деловой Россией, Торгово-промышленной палатой области. Проводятся консультации по вопросам улучшения предпринимательского климата, обсуждаются законодательные инициативы. Реализуются совместные мероприятия, многие из которых уже стали ежегодными и приобрели статус ключевых площадок для обсуждения проблемных мест и вопросов в развитии предпринимательства, выявлении путей по их решению, определении векторов будущего развития — областная конференция «День предпринимателя», «День знаний для предпринимателей», «Слет успешных предпринимателей».

Участие в форуме «СУП-2015» приняли более 400 участников из 21 региона России. На форуме участников ждала насыщенная деловая программа: бизнес-игра «Завод», направленная на систематизирование управленческого опыта, серия мастер-классов от экспертов города. Участниками форума стали и резиденты областного бизнес-инкубатора. Отметим, что молодые предприниматели смогли посетить форум бесплатно — это стало возможным благодаря активному взаимодействию структур поддержки предпринимательства в регионе.

Это очень актуальный посыл, когда молодые предприниматели сами иницируют подобные проекты. Помимо возраста, их объединяют общие цели, связанные с запуском или развитием своего бизнеса. Взаимный обмен опытом наверняка поможет кому-то избежать ошибок, которые ранее кто-то совершил. Также важно, что у них перед глазами будет опыт уже состоявшихся сверстников, создавших с малого очень успешные бизнесы. Большое значение имеет еще и психологический аспект. Ведь для того, чтобы стать предпринимателем, требуется большая решительность и уверенность в своих силах.

Такое взаимодействие позволяет получать оперативную обратную связь при принятии решений, затрагивающих вопросы ведения предпринимательской деятельности, проводить востребованные, «нужные» предпринимателям мероприятия, выстраивать устойчивые отношения с бизнес-сообществом.

Литература:

1. Вахитова, З.Т. Развитие сельского туризма // Научно-исследовательские публикации. 2014. № 14 (18). с. 10–15.
2. Вахитова, З.Т. Развитие малого бизнеса в сельской местности // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2014. № 17. с. 51–54.
3. Сёмин, А.Н., Милоенко Е.В. Качество населения и социально-инженерная инфраструктура в сельских территориях Тюменской области // Агропродовольственная политика России. 2015. № 5. с. 35–38.
4. Милоенко, Е.В. Концепция и основные индикаторы устойчивого развития сельских поселений Тюменской области // Наука и бизнес: пути развития. 2014. № 6 (36). с. 56–59.
5. Новикова, Н.Ю., Вахитова З.Т. Государственная поддержка малого бизнеса на селе // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 179. с. 517–521.
6. Селиванова, Г.П., Вахитова З.Т. Тенденции развития малого бизнеса Тюменской области // Агропродовольственная политика России. 2014. № 5 (17). с. 14–16.

Основные средства и их амортизация: сравнительный анализ российских и международных стандартов

Москалева Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Базайкина Марина Владимировна, студент;

Букина Марина Сергеевна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

В данной статье рассмотрены особенности отнесения объектов длительного пользования, или средств труда, к основным средствам, а также вопросы начисления и отражения в учете амортизации основных средств согласно российским стандартам бухгалтерского учета и Международным стандартам финансовой отчетности.

Ключевые слова: основные средства, классификация основных средств, износ, амортизация.

В условиях продолжающегося процесса адаптации Российской системы бухгалтерского учета (РСБУ) к требованиям Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) (*International Accounting Standards — IAS*), которые с 2001 г. применяются под названием *International Financial Reporting Standards (IFRS)*, важно идентифицировать основные средства как объекты учета в российской и международной практике.

Методологическую и методическую основу учета основных средств в РСБУ составляют Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) 1, а также Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств. [3, с. 258]

В системе МСФО учет объектов, относимых в российских стандартах к основным средствам, регулируется несколькими стандартами:

1. МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости» (IFRS 13 *Fair Value Measurement*);
2. МСФО 16 «Основные средства» (IAS 16 *Property, Plant and Equipment*);
3. МСФО 17 «Аренда» (IAS 17 *Leases*);
4. МСФО 40 «Инвестиционная недвижимость» (IAS 40 *Investment Property*);

5. МСФО 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность» (IFRS 5 *Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*);

6. МСФО 41 «Сельское хозяйство» (IAS 41 *Agriculture*). [2]

Прежде всего, обратим внимание на различия, существующие в перечне объектов, относимых к основным средствам в российских и международных стандартах.

В соответствии с МСФО 16 «Основные средства» структура основных средств определяется хозяйствующими субъектами самостоятельно, с учетом их видов и способов использования. В качестве примера приведена следующая группировка: земля; земля и здания; оборудование; самолеты, корабли; автотранспорт; мебель; офисное оборудование.

В ПБУ 6/01 приведен перечень объектов, относимых к основным средствам, который значительно шире и охватывает практически все возможные виды средств труда, которые могут быть включены в состав основных средств.

К основным средствам производственного назначения относятся машины, станки, аппараты, а также здания основных и вспомогательных цехов, предназначенные

для производственного процесса, здания складов, транспортные средства, используемые для перемещения и хранения предметов и продуктов труда, хозяйственный инвентарь, мебель и др.

Основные средства непроизводственного назначения непосредственно в процессе создания продукта не участвуют, но их используют для обеспечения культурно-бытовых нужд работников организации. Таким образом, в отечественной практике к основным средствам (фондам) по-прежнему следует относить и основные средства непроизводственного назначения, что не предусмотрено МСФО 16 «Основные средства». Отмеченные расходы в классификации основных средств приводят нас к еще одному противоречию — несовпадению в понимании сущности категорий «износ основных средств» и «амортизация основных средств». Так, в МСФО 16 «Основные средства» применяется термин *depreciation* (от англ. *depreciate* — обесцениваться), который, по нашему мнению, соответствует понятию «износ» и не совсем корректно приравнен к термину «амортизация». Как известно, износ — это утрата стоимости объектами основных средств по разным причинам, а амортизация — это перенос утраченной стоимости основных средств на создаваемый с их использованием продукт. Следовательно, изнашиваются, т.е. утрачивают свою стоимость, все основные средства как производственного, так и непроизводственного назначения, тогда как амортизироваться могут только основные средства производственного назначения. По всей вероятности, отсутствие в составе основных средств, согласно МСФО, объектов непроизводственного назначения приводит к смешению таких двух экономических категорий, как «износ» и «амортизация», чего не следует допускать в отечественных нормативных документах. [1. с. 105] Проблемы несоответствия терминологии, используемой в системе российских ПБУ и МСФО, неоднократно обсуждались в специальных изданиях, например таких, как журнал «Международный бухгалтерский учет», однако никаких шагов к устранению существующих несоответствий со стороны законодательных структур не предпринимается.

Еще одним вопросом, требующим рассмотрения является структура отдельных объектов основных средств и их составляющих. В российской практике не считается основным средством объект, который не может использоваться отдельно, без соединения с другими объектами, например двигатель от автомобиля или самолета, принтер или монитор компьютера. Такие отдельные элементы учитываются как запасные части или комплектующие изделия.

Международные стандарты предлагают несколько другой вариант: крупные части и агрегаты, которые используются в течение длительного периода времени, могут включаться в состав основных средств по отдельности, как, например, самолет и двигатели к самолету.

Обратим внимание еще на один принципиальный момент. МСФО 16 «Основные средства» установлено,

что если какой-либо объект приобретает не с целью получения экономических выгод, а, например, для экологических целей или с целью обеспечения каких-либо социальных потребностей работников, то их вообще не относят к основным средствам.

Далее определим различия и сходства российских и международных стандартов по следующим основным аспектам:

- сущность терминов «амортизация»;
- методы начисления амортизации.

Международный стандарт финансовой отчетности 16 «Основные средства» определяет амортизацию основных средств как систематическое уменьшение амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его полезной службы.

В российской учетной практике под амортизацией понимается процесс переноса основными фондами своей стоимости на выпускаемую продукцию в целях их простого воспроизводства. Соответственно в отечественной экономической литературе понятие «амортизация» имеет более узкое толкование.

В российском учете, в ПБУ 6/01, указано, что амортизацию необходимо начислять от первоначальной или восстановительной стоимости, без упоминания о ликвидационной стоимости. При принятии решения о начислении амортизации по основным средствам российским предприятиям важно знать источник, за счет которого они были приобретены. По объектам, приобретенным с использованием средств целевого бюджетного финансирования, амортизация не начисляется. Сумма амортизационных отчислений включается в издержки производства (или в расходы на продажу) продукции. Производитель обязан осуществлять накопление суммы амортизации, направляя их из выручки за проданную продукцию в амортизационный фонд для последующего обновления основных фондов предприятия.

В зарубежной учетной практике данная процедура значительно упрощена: применение годовых норм амортизационных отчислений позволяет проводить начисление амортизации не ежемесячно, как в отечественном бухгалтерском учете, а в начале либо в конце финансового года. При поступлении или выбытии основных средств в течение года увеличение или уменьшение годовой суммы амортизации проводится дополнительными или сторнировочными записями. Согласно нормам МСФО 16 «Основные средства», только земля не подлежит амортизации, так как она имеет неограниченный срок полезной службы.

Что касается методов начисления амортизации, то международные стандарты предусматривают различные способы расчета амортизационных отчислений, а их выбор основывается на двух концепциях:

— наиболее интенсивная эксплуатация основных средств осуществляется в первые годы их использования, поэтому именно в этот период должна быть начислена наибольшая сумма амортизации (ускоренные методы);

— в первые годы эксплуатации средства труда нуждаются в минимальных затратах, связанных с поддержанием их в рабочем состоянии, в связи с чем в начальный период их интенсивной эксплуатации возможно начисление минимальной суммы амортизации (методы замедления).

В соответствии с п. 62 МСФО 16 «Основные средства» для распределения амортизируемой стоимости на систематической основе в течение срока полезной эксплуатации можно использовать различные методы амортизации — линейный метод, метод уменьшаемого остатка и метод единиц производства (главным является требование о том, чтобы применяемый метод отражал схему, по которой компания потребляет экономические выгоды, получаемые от актива).

Литература:

1. Касьянова, Г. Ю. Амортизация основных средств: бухгалтерская и налоговая / Касьянова Г. Ю. — М.: АБАК, 2014. — 144 с.
2. Невешкина, Е. В. МСФО: учет и отчетность / Невешкина Е. В., Ремизова Е. Ю., Султанова Г. С. — М.: Омега-Л, 2014. — 154 с.
3. Сапожникова, Н. Г. Бухгалтерский учет / Сапожникова Н. Г. — М. КноРус, 2016—452 с.

В российском учете, согласно ПБУ 6/01, предусматриваются следующие способы начисления амортизации:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Проанализировав подходы учета основных средств и их амортизации по российским и международным стандартам, можно сделать вывод о значительных различиях. Следовательно, в определенной мере переход на МСФО существенно усложняет работу бухгалтеров, экономистов и других специалистов, выбирающих тип амортизационной политики и определяющих условия ее оптимизации.

Изменения в бухгалтерском и налоговом учете в 2016 году

Москалева Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Концова Ирина Михайловна, студент;

Орешкина Светлана Александровна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

2016 год принес множество поправок в Законодательство, которые бухгалтерам необходимо учесть в своей работе. Это новые сроки уплаты НДС и взносов, увеличение предельной базы по взносам, новая отчетность и так далее. Остановимся более подробно на некоторых изменениях.

Так, в ФЗ «О бухгалтерском учете» № 402 — ФЗ появились новые понятия «мнимый бухучет», «притворные объекты» [4]. Подобные определения притворных и мнимых сделок используются в ГК РФ.

Мнимый объект бухгалтерского учета — это несуществующий объект, отраженный в бухгалтерском учете лишь для вида: это неосуществленные расходы, несуществующие обязательства, не имевшие место факты хозяйственной деятельности. Не являются мнимыми объектами бухгалтерского учета резервы и фонды, создание которых предусмотрено Законодательством.

Понятие мнимого объекта введено с целью определения умышленного искажения формируемой бухгалтерской (финансовой) отчетности, выявления случаев злоупотребления руководством предприятия отчетностью.

Примером мнимого объекта будет являться сделка, оформленная лишь договором, но не совершенная в действительности.

Притворный объект бухучета — объект, отраженный в бухучете вместо другого. Примером притворной сделки может быть купля-продажа актива по заниженной цене, притворным объектом, соответственно, будет являться предмет сделки.

Принятие мнимых и притворных объектов к бухгалтерскому учету ведет к возникновению необоснованной налоговой выгоды, а также служат средством нелегального вывода денежных средств из организации.

Кроме того, в Закон № 402-ФЗ добавили положение о недопустимости принятия к бухучету документов, которыми оформляются не имевшие место факты хозяйственной жизни. Иными словами, Законом запрещены сделки, приводящие к фальсификации отчетности.

Важно отметить ту часть изменений, коснувшуюся порядка формирования резервов, в частности, по сомнительным долгам. Естественно то, что цель создания какого-либо резерва — это, в основном, равномерное распределение расходов. Развитие бухгалтерского учета

и совершенствование Налогового Кодекса РФ привели к тому, что принципы формирования резерва в бухгалтерском и налоговом учете стали полярно отличаться. Это, в свою очередь, требует повышенного внимания бухгалтеров к ст. 266 НК РФ [2]. Как подтверждает практика, чаще всего существующая предельная сумма по резерву по сомнительным долгам (10% от выручки текущего отчетного (налогового) периода. При этом нужно иметь ввиду, что определение термина сомнительной дебиторской задолженности в нормативных документах также различны. При переносе резерва на другой год, внимательно стоит сравнить его уже с величиной текущей выручки. В противном случае, превышения предельной суммы перейдет для предприятия в дополнительные вне-реализационные доходы.

Бухгалтерскую отчетность можно сдать как в бумажном, так и в электронном виде. ФНС подтверждает, что компании не обязаны сдавать бухгалтерскую отчетность в электронном виде (письмо от 07.12.15 № СД-4-3/21316). Более того, отчетность на бумаге сдается лично или через представителя по доверенности. Еще один вариант отчитаться — направить бумаги по почте заказным письмом с описью.

С 2016 года помимо справок 2-НДФЛ компаниям необходимо будет ежеквартально отчитываться по форме 6-НДФЛ. Введено новое понятие «расчет по НДФЛ». В этот расчет включаются данные о всех работниках, получивших доход, о суммах начисленных и выплаченных доходов, предоставленных вычетов, раскрываются данные по исчисленным и удержанным суммам. За опоздание с новым расчетом инспекторами может взыскиваться штраф в размере 1000 рублей за каждый полный или неполный месяц просрочки. Кроме того, если срок опоздания превышает 10 дней, то ИФНС блокирует счета организации. В случае, если в расчете или справке 2-НДФЛ налоговая найдет недостоверные сведения, то штраф составит 500 рублей.

О неударжанном НДФЛ необходимо отчитываться по форме 2-НДФЛ. Причем сотрудники налоговой службы требуют, чтобы о неударжанном налоге компании отчитывались дважды: не позднее 1 марта, а затем еще раз вместе с 2-НДФЛ по ударжанному налогу — не позднее 1 апреля.

Форма 2-НДФЛ за 2015 год тоже новая (приказ ФНС России от 30 октября 2015 г. № ММВ-7-11/485@). Причем если раньше лимит по 2-НДФЛ составлял 10 человек, то с 1 января 2016 года справки 2-НДФЛ и расчет 6-НДФЛ можно сдавать на бумаге, если численность работников не превышает 25 человек. Изменила ФНС и требования к вышеуказанной форме. Если в начале года организации не могли сдать справки 2-НДФЛ без ИНН работников (в том числе, за недостоверно указанный идентификационный номер в инспекторы были вправе оштрафовать на 500 рублей), то теперь отсутствие ИНН в справке допустимо.

С начала года были уточнены сроки, когда считается полученным доход, облагаемый НДФЛ. Например, доход

по командировочным расходам — последний день месяца, в котором утвердили авансовый отчет. Доход сотрудника, который увольняется, считается полученным в последний рабочий день (новая редакция ст. 223 НК РФ). Перечислять налог с больничных и отпускных необходимо не позднее последнего числа месяца, в котором компания выплатила эти суммы сотрудникам. Раньше НДФЛ с больничных и отпускных перечисляли не позже дня, следующего за днем выплаты дохода.

Также стоит заметить, что порядок расчета больничного листа в новом году скорректирован. Так, в известную формулу был внесен показатель «процент, зависящий от стажа сотрудника». В пояснениях Министерства труда, в том числе, говорится, что выплата пособия по временной нетрудоспособности должна быть произведена вместе с авансом или заработной платой, в зависимости от того, какая выплата по очереди будет первой.

Увеличен предельный доход, при котором работники вправе рассчитывать на стандартные вычеты по НДФЛ (Федеральный Закон от 23 ноября 2015 г. № 317-ФЗ). Вместо 280000 руб. лимит составит 350000 руб. Повысились размеры вычетов, если ребенок является инвалидом. Вычет в этом случае равен 6000 руб. (для опекунов, приемных родителей) или 12000 руб. (для родителей).

С 2016 года компании обязаны предоставлять по заявлению работников социальные вычеты по НДФЛ. Этот вид вычетов предоставляется в виде возврата 13 процентов от расходов на обучение работника или его детей (братьев, сестер) или медицину. Причем сотрудники вправе обратиться за такими вычетами к работодателю, не дожидаясь конца года. Раньше такой вычет сотрудники могли получить только в ИФНС по итогам года (новая редакция ст. 219 НК РФ).

Что касается увеличения предельных баз по взносам во внебюджетные фонды, то ситуация следующая: предельный размер по взносам в Пенсионный фонд — 796000 руб. (ранее 711000), а в Фонд социального страхования — 718000 руб. (вместо 670000 руб.). Так, в случае превышения предельных сумм баз распределения, организация будет применять пониженные ставки отчислений в фонды. Как и в предыдущем году, предельная база по взносам в Фонд обязательного медицинского страхования не устанавливается. Это означает, что взносы в данный Фонд начисляются с доходов работников независимо от их суммы.

При расчете налога на прибыль была увеличена минимальная стоимость основных средств с 40000 руб. до 100000 руб. (новая редакция п. 1 ст. 256 НК РФ и ст. 257 НК РФ). Теперь имущество до 100000 руб. списывается на расходы сразу. Но при этом образуются разницы между данными бухгалтерского и налогового учета по ПБУ 18/02, поскольку поправки не были внесены в ПБУ 6/01. Соответственно, если объект приобретен и принят к учету до 1 января 2016 года, лимит стоимости остается прежний, а после указанной даты должен быть применен новый порядок. Ввиду вышесказанного, рекомендуется установить

единый стоимостной критерий согласно НК РФ и закрепить его в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

При этом со стороны Минфина России были выдвинуты предложения по устранению стоимостного критерия в ПБУ 6/01 относительно объектов основных средств, что соотносится с МСФО, в которых он отсутствует для целей бухгалтерского учета.

Вырос лимит выручки, при котором компания вправе не платить ежемесячные авансы по налогу на прибыль. С 2016 года отказаться от ежемесячных авансов могут организации, выручка которых за последние четыре квартала не превысила в среднем за каждый квартал 15 млн руб. Отметим, что раньше лимит составлял 10 млн руб. (п. 3 ст. 286 НК РФ).

Изменились и коэффициенты-дефляторы. Для УСН на 2016 год коэффициент-дефлятор составил 1,329 (согласно Приказу Минэкономразвития от 20 октября 2015 года № 772).

Соответственно, выросли лимиты доходов для УСН:

- 79740000 руб. для применения УСН в 2016 году;
- 59805000 руб. за 9 месяцев 2016 года для перехода на УСН с 2017 года.

С этого года регионы получили право снижать ставки по «упрощенке». Регионы вправе снизить ставку по «упрощенке» с объектом «доходы» до 1 процента. А власти в Крыму вправе предусмотреть на 2016 год ставку в размере 0 процентов. Для упрощенцев, применяющих объект «доходы минус расходы» ставку регионы могли снижать и раньше (от 5 до 15 процентов).

Кроме того, предприятиям на УНС вправе предоставлено право не учитывать в доходах НДС, предъявленный покупателям. Однако, и в расходах учесть НДС будет нельзя.

Ставку по ЕНВД власти теперь также могут снижать до 7,5 процента (вместо 15 процентов).

Так, коэффициент-дефлятор для ЕНВД К1 оставили на прежнем уровне — 1,798, хотя изначально в Минэкономразвития проиндексировали К1 для расчета налога до 2,083.

С 1 января компании на «упрощенке» и ЕСХН включают в доходы выручку без НДС. Речь идет о ситуациях, когда компании на спецрежиме добровольно выставляют покупателям счета-фактуры с НДС. Его сумму не надо учитывать ни в доходах, ни в расходах. Помните, раньше компания, которая выставила счет-фактуру с НДС, должна была включить этот налог в доходы. Но не имела права учесть ее в расходах после уплаты в бюджет.

Увеличился перечень видов бизнеса, по которым предприниматели могут приобрести патент. К патентной деятельности теперь относят общепит без зала обслуживания посетителей, изготовление молочной продукции, выращивание овощей, семян и т.д. Новые виды бизнеса предусмотрены в Федеральном Законе от 13 июля 2015 г. № 232-ФЗ. И форма патента также видоизменилась.

КБК по страховым взносам не поменялись. Тут важно не запутаться, потому что предлагалось пенсионные

взносы с доходов в пределах лимита и сверх лимита отправлять на разные коды. Минфин даже принял соответствующий приказ, но потом отменил его. Все актуальные КБК на 2016 год можно посмотреть в справочнике.

При этом важно учесть, что с 28 марта вступят в силу новые правила заполнения платежных поручений, утвержденные Минфином России 23.09.2015 № 148н, согласно которым ИНН не может начинаться с 00, а КБК не должен состоять из одних нулей.

Если инспекторы сомневаются в достоверности сведений в ЕГРЮЛ, они будут проверять их. У них будет право даже осмотреть объекты недвижимости компании. Если инспекция установит, что сведения об учредителях, адресе компании и директоре недостоверны, то направит уведомление о том, что данные надо уточнить. Если компания в течение 30 дней не предоставит достоверную информацию, в ЕГРЮЛ сделают отметку, что сведения недостоверны.

Кстати, сократились сроки регистрации новой компании и ИП. Новый срок — три рабочих дня. При этом вновь созданные и уже действующие ООО вправе использовать типовой устав. Правда, форму такого устава чиновники пока не утвердили.

Следующая небольшая, но важная поправка касается электронных счетов-фактур. В частности, с 1 апреля 2016 года предусмотрен измененный порядок их выставления и получения согласно Приказу Минфина России от 10.11.2015 № 174н.

С указанной даты вводится правило подписания счетов-фактур усиленной квалифицированной электронной подписью, что соответствует требованиям НК РФ. Иными словами, необходимо будет заверять с помощью нее подтверждения и извещения.

Известно, что с начала 2016 года ставка рефинансирования ЦБ РФ приравнялась к ключевой ставке. Из этого следует, что порядок применения ключевой ставки для расчета пеней, НДС и НДС также изменился.

Одной из важнейших изменений затронуло, в частности, самих сотрудников. Оно касается профессиональных стандартов, которые становятся обязательными с 1 июля 2016 года согласно ФЗ от 02.05.15 № 122-ФЗ. При этом, организации будут обязаны применять профессиональные стандарты только в случаях, когда требования к образованию и стажу сотрудника прописаны в Законе [3].

В профстандарте, в частности, официально закреплены трудовые функции, знания и квалификационные навыки бухгалтеров. Не так давно Минтруд России обозначил требования, которым должен соответствовать главный бухгалтер. Если кандидат на должность не соответствует им, предприятие вправе отказать в приеме на работу. Это одна из причин ввести профстандарт, не дожидаясь 1 июля 2016 года.

Таким образом, данная обзорная статья содержит последние изменения, коснувшиеся бухгалтерского и налогового учета, а также требований, предъявляемых к про-

фессии «бухгалтер». Суммируя вышесказанное, можно подвести итог, что поправки коснулись многих сторон деятельности организаций. Более того, Государственной

Думе, а также в Минфине России готовится к рассмотрению нововведения, которые могут вступить в силу уже через полгода.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой РФ 21.10.1994 г., в редакции от 31.01.2016 // Консультант Плюс, 2016/http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой РФ 19.07.2000., в редакции от 15.02.2016 // Консультант Плюс, 2016/https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/85f4b05570b918c09d4855cc6175021e9065c993/.
3. Трудовой кодекс РФ от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой РФ 21.12.2001., в редакции от 01.01.2016 // Консультант Плюс, 2016/http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_15287/.
4. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] ФЗ № 402-ФЗ: принят Гос. Думой РФ 06.12.2011 г., в редакции от 28.12.2013// Консультант Плюс, 2016/<http://base.consultant.ru/cons/cgi>.

Добыча полезных ископаемых в Перу — стране потенциальных возможностей

Мухоедова Мария Сергеевна, студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Перу — это страна-поставщик минеральных ресурсов, которая имеет различные географические характеристики, биологическое разнообразие и природные ресурсы. Имеет геологию мирового класса, а также очень богатое культурное разнообразие.

Сегодня и в течение последних 15 лет экономика страны остается очень стабильной. ВВП растет из года в год, а инфляция находится на очень низком уровне. Инвестиции

также увеличиваются с каждым годом и, что более важно, с 2004 г. резко сократился уровень бедности — почти от 60 % до менее чем 24 % в прошлом году.¹

Прогнозы инфляции

Перу всегда была страной-поставщиком минеральных ресурсов. Ещё до инков люди знали, как обрабатывать

Таблица 1. Прогнозы инфляции для стран Латинской Америки (годовое изменение, %)
Ожидается, что инфляция останется в целевом диапазоне на уровне около 2%.

Страна	2014	2015
Перу	3	2
Колумбия	3,3	2,9
Эквадор	3,6	3,2
Мексика	3,9	3,5
Чили	4,2	3,7
Парагвай	5	4,5
Бразилия	6,3	5,9
Боливия	7,1	6,2
Уругвай	8,4	7,5
Аргентина	29,3	27,7
Венесуэла	68,5	57,5

¹ Mining in Peru — Country of Opportunities// Электронный ресурс. Режим доступа: [www.lbma.org.uk/].

золото, серебро и медь, и у них была своя металлургия. Как можно видеть из современной деятельности на мировом уровне, это продолжалось в течение всей истории страны до сегодняшнего дня. Это заставляет Перу быть действительно крупным игроком в отношении некоторых полезных ископаемых. У них есть производители полиметаллов и, по добыче меди и серебра страна является второй в Латинской Америке, а по остальным полезным ископаемым, которые производит, занимает первое место.

Перу также обладаем большим количеством мировых запасов: 10 % меди и цинка, 17 % серебра. Поэтому у них действительно есть большой потенциал в качестве страны-поставщика минеральных ресурсов. ВВП добычи полезных ископаемых напрямую влияет на национальный ВВП. Горнодобывающая промышленность также вносит свой вклад в налоговые поступления. Это очень важный источник налоговых поступлений — в прошлом году он составил 15 % от общего совокупного подоходного налога в стране. Пятьдесят пять процентов экспорта приходится на добытое минеральное сырьё, и 23 % частных инвестиций также приходится на добычу полезных ископаемых, которая играет очень большую роль в стране.

Чистые золотовалютные резервы

Хотелось бы обратить особое внимание на два момента. И одним из них является занятость населения. В прошлом году горнодобывающая промышленность насчитывала 208000 сотрудников и на каждого имеющегося работника было создано девять рабочих мест в других секторах. Другой момент касается внутреннего материально-технического обеспечения.¹ Перу занимает 39 место в мире с объемом в 30930 млн. долларов в списке стран по золотовалютным резервам, что, в принципе, является неплохим показателем учитывая особенности экономической ситуации в стране.

Добыча полезных ископаемых покрывает 14 % валовой добавленной стоимости обрабатывающей отрасли промышленности Перу. Поэтому она во многом движет экономикой и обеспечивает её динамику.

Но добыча полезных ископаемых — это не только экспорт минерального сырья или налоговые поступления. В конце года в Перу состоится конференция ООН по вопросам изменения климата, а горнодобывающая промышленность работает над проектами уменьшения негативных последствий и адаптации в отношении изменения климата. Эти работы касаются водоемов и рециркуляции воды,

Таблица 2. Чистые золотовалютные резервы Перу

Экономика Перу имеет высокие уровни золотовалютных резервов по сравнению с другими странами Латинской Америки (см. также Таблицу 3)

Год	Млрд. долларов США
2007	27,7
2008	31,2
2009	33,1
2010	44,1
2011	48,8
2012	64
2013	65,7
2014	64,7
2015	65,7
2016*	67,7

Источник: Министерство энергетики и горнодобывающей промышленности (MINEM), Геологическая служба США (USGS)

Таблица 3. Чистые золотовалютные резервы Перу: индексы охвата

% от:	2004	2009	2014
ВВП	19,2	27,2	31,1
Краткосрочная внешняя задолженность	171,8	297,1	760,5
Краткосрочная внешняя задолженность плюс дефицит по текущим операциям	173,2	281,6	350,1

Источник: Центральный резервный банк Перу (BCRP). *Прогноз

¹ Mining in Peru — Country of Opportunities// Электронный ресурс. Режим доступа: [www.lbma.org.uk/.]

Таблица 4. Инвестиции в добычу полезных ископаемых в Перу

Год	Млрд. долларов США
2000	1,5
2005	1,1
2010	4,1
2011	7,2
2012	8,5
2013	9,7
2014	8,4

Источник: Министерство энергетики и горнодобывающей промышленности (MINEM), * По оценке Национального общества добычи, нефти и энергии

технологии орошения, каналов и восстановления лесов. Кроме того, большая работа ведётся в области сохранения биологического разнообразия нашей страны.

Инвестиции в добычу полезных ископаемых

Заглядывая в будущее, можно сказать, что Перу имеет большой потенциал. Более 30 % земли доступно для добычи полезных ископаемых, и только 1,2 % территории нашей страны используется для геологоразведки и разработки месторождений.¹ Поэтому поле деятельности в отношении добычи полезных ископаемых в стране очень широкое.

Инвестиционный портфель

Инвестиционный портфель составляет более 61 млрд. долларов США, что даёт возможность инвестирования в более чем 50 проектов по добыче различных металлов. Около 64 % из них касаются меди, 13 % — золота и 12 % — железа.

Перу занимает третье место в мире по объёму добычи меди. Медь добывается в основном на юге и в ре-

гионе Анкаш, что на севере Перу. И, как вы можете видеть, производство растёт. Также оно будет расти и в этом году, и в следующем. Есть планы по расширению, а также новые проекты и геологоразведочные работы. Они потребуют инвестиций в добычу меди на сумму около 40 млрд. долларов США. Медь является основным металлом для экспорта.

Что касается золота, то Перу занимает пятое место по добыче золота в мире. Этот металл добывают в основном в северной части Перу, в Кахамарке и Ла-Либертад. Но в отношении этого металла объёмы добычи не увеличивались с 2005 года. И продолжают уменьшаться. Есть надежда, что благодаря новым проектам эта тенденция изменится в ближайшие несколько лет. Хотя, в 1-е полугодие 2015 года производство золота в стране выросло на 7 % по сравнению с 2014 годом, тенденция увеличения добычи наблюдается. Сложность отслеживания добычи золота в Перу заключается в том, что пятая часть экспортируемого золота страны составляет металл, который производится компаниями, не имеющими лицензии на данный вид деятельности. Легальную добычу золота в Перу ведут приблизительно 160 горнодобывающих компаний, среди которых «Anglo American», «Barrick Gold», «Buenaventura», «Cambior», «Gold Fields Peru», «Newmont Gold».²

Таблица 5. Инвестиционный портфель Более 50 проектов стоимостью 61,3 млрд. долларов США

Металл/минерал	%
Калий	0,2
Олово	0,3
Цинк	0,8
Серебро	1,2
Фосфаты	3,1
Полиметаллы	5,9
Железная руда	11,6
Золото	13,4
Медь	63,6

Источник: Министерство энергетики и горнодобывающей промышленности (MINEM, июнь 2014 г.)

¹ Mining in Peru — Country of Opportunities // Электронный ресурс. Режим доступа: [www.lbma.org.uk/.]

² Горнодобывающая отрасль Латинской Америки // Электронный ресурс. Режим доступа: [www.nationsencyclopedia.com/Americas/Peru-MINING.html]

Таблица 6. Горнодобывающая промышленность

	Добыча (млн. тонн)		Место по уровню добычи		% мировых запасов
	2000	2013	в мире	в Латинской Америке	
Медь	553,924	1,375,641	3	2	10
Золото	133	151	5	1	4
Серебро	2,438	3,674	3	2	17
Цинк	910,303	1,351,273	3	1	10
Свинец	270,576	266,472	4	1	8
Олово	37,410	23,668	3	1	2

Источник: Министерство энергетики и горнодобывающей промышленности (MINEM), Геологическая служба США (USGS)

Регулирование рынка золота в Перу основывается на следующих законах:¹

— **«Общий Горный Закон»** устанавливает общие правила для горнодобывающей деятельности. Согласно этому закону все минеральные ресурсы принадлежат государству. Включает в себя закон, касающийся привлечения иностранных инвестиций, а также содержит гарантии, относящиеся ко всему горнодобывающему сектору.

— **«Экологический Кодекс»** устанавливает соответствующие правила, касающиеся окружающей среды для всех компаний, работающих в горнодобывающем секторе.

— **«Закон о продвижении иностранных инвестиций»** устанавливает четкие правила для иностранных компаний, также обеспечивает безопасность иностранных инвестиций. Включает в себя право на недискриминационное отношение, свободу коммерческой и промышленной деятельности, право на перевод денежных средств за границу.

Что касается серебра, то его добыча идет хорошими темпами и этот металл присутствует в качестве побочного продукта во многих наших месторождениях. Это очень важный продукт. Страна занимает третье место в мире по добыче серебра.

Горнодобывающая промышленность

Как известно, сейчас мы живем в очень неопределенном и переменчивом мире, в котором экономики многих стран переживают не самые лучшие времена. Они не растут, как это было несколько лет назад. И цены тоже падают. Мы видим, что в случае с золотом за период с октября 2011 г. по октябрь этого года цена упала на 26 %, и за тот же период на 46 % упала цена на серебро.²

Более того, выросли затраты. Они увеличивались из года в год. По различным оценкам, в Южной Америке в среднем перерасход затрат на проекты по добыче по-

лезных ископаемых составил 64 % за последние несколько лет, и также увеличились затраты на добычу меди. Перу имеет очень конкурентоспособные затраты в основном благодаря стоимости своей электроэнергии. Это очень важный момент для обеспечения конкурентоспособности на мировом уровне. Затраты на добычу золота также растут из года в год в различных частях мира.³

Экономика может справиться с неопределенностью и нестабильностью, которые присутствуют сегодня в мире, потому что имеет очень прочные макроэкономические основы: золотовалютные резервы постоянно увеличивались и являются высокими по сравнению с другими странами Латинской Америки. А инфляция в стране, которая является самой низкой в регионе, как ожидается, останется в пределах целевого диапазона Центрального банка на ближайшие несколько лет. Обменный курс также не настолько изменчив, как у других стран, поэтому страна находится в лучшем положении.

Заглядывая в будущее, можно сказать, что у есть геологические богатства, затраты конкурентоспособны даже в современной ситуации, но еще многое предстоит сделать. Как горнодобывающая страна, Перу должны увеличить продуктивность своего производства. После такого долгого супер цикла приемлемых цен, не надо забывать о том, что значит продуктивность.

Как государство, необходимо укреплять институты. Необходимо убедиться, что социальная сфера в стране является благоприятной для развития производственной деятельности. Также необходимо ускорить строительство и уровень официальной экономики, особенно в данной отрасли, где искоренение незаконной добычи полезных ископаемых является первостепенной задачей.

Как я уже упоминала, Перу — это страна потенциальных возможностей. Инвестиционный портфель на добычу полезных ископаемых составляет более 61 млрд. долларов США и если все будет работать сообща, то это сможет обеспечить рост прибыльности этих ресурсов.

¹ Горнодобывающая промышленность Перу // Электронный ресурс. Режим доступа: [http://zolotodb.ru/articles/foreign/10634].

² Мировой рынок золота // Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.ereport.ru/articles/commod/gold.htm].

³ Mining in Peru — Country of Opportunities // Электронный ресурс. Режим доступа: [www.lbma.org.uk/].

Литература:

1. Mining in Peru — Country of Opportunities // Электронный ресурс. Режим доступа: [www.lbma.org.uk/.]
2. Горнодобывающая отрасль Латинской Америки // Электронный ресурс. Режим доступа: [www.nationsencyclopedia.com/Americas/Peru-MINING.html]
3. Горнодобывающая промышленность Перу // Электронный ресурс. Режим доступа: [http://zolotodb.ru/articles/foreign/10634]
4. Мировой рынок золота // Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.ereport.ru/articles/commod/gold.htm]

Роль инновационного бизнеса в условиях углубления рыночных отношений

Назарова Гульназ Хасиловна, преподаватель
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В настоящее время малый бизнес играет важную роль в инновационной деятельности развитых стран мира, а также выступает ключевым элементом инновационного процесса. Но ключевым свойством современного малого предпринимательства считается способность к созданию и распространению научно-технических инноваций. Процессы формирования постиндустриального общества и «новой экономики» основаны на инновациях, что предопределяет заметную роль малого предпринимательства в экономике ведущих стран мира.

В условиях совершенствования механизмов хозяйствования и ужесточения конкуренции, перед хозяйствующими субъектами встаёт необходимость работать по-новому, считаясь с современными требованиями рыночных отношений. В связи с этим возрастает необходимость усиления развития инновационных процессов не только в промышленности, но и предпринимательской деятельности.

В условиях рыночной экономики развитие инновационного предпринимательства зависит от спроса со стороны потребителей на инновации, наличия развитого научно-технического потенциала национальной экономики, функционирования венчурных фирм и инвесторов, финансирующих рисковую инновационную деятельность.

Для обеспечения экономической устойчивости Узбекистана, характеризующейся финансовой устойчивостью, конкурентоспособностью продукции и технологии, эффективностью производства и реализации, предприятия осуществляют реактивные и стратегические инновации, обусловленные реакцией на преобразования конкурентов и изменения внешней среды.

Любая инновационная деятельность является предпринимательской и основана на:

- поиске новых идей (от нового продукта до новой структуры) и их оценке;
- поиске необходимых ресурсов;
- создании и управлении предприятием;
- получении денежного дохода и личном удовлетворении достигнутым результатом.

В период осуществления рыночных реформ в Узбекистане деятельность государства направлена на всемерное поощрение внедрения и распространения инноваций в области малого бизнеса.

В Узбекистане принимаются системные последовательные меры по созданию максимума благоприятных условий и делового климата, льгот и преференций, оказанию всесторонней поддержки для ускоренного развития инновационного предпринимательства, увеличению их доли в экономике страны. Развитие ускоренными темпами этой сферы позволяет успешно решать также задачи наполнения внутреннего рынка конкурентоспособной и качественной продукцией, создания новых рабочих мест, прежде всего для молодежи, и обеспечения на этой основе увеличения доходов и повышения благосостояния народа.

Становление Узбекистана как независимого государства происходит в условиях роста взаимозависимости национальных экономик. Такие тенденции на фоне изменяющегося мирового порядка выдвигают на передний план проблемы использования странами их конкурентных преимуществ. Инновационное предпринимательство, являясь основой конкурентного преимущества, способствует повышению уровня жизни населения на основе устойчивого экономического развития, обусловлено эффективным использованием интеллектуального потенциала, генерации, распространения и реализации новых знаний.

Малые предприятия являются эффективным и наиболее динамично развивающимся сектором, а также часто осуществляют свою деятельность в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Инновационная деятельность малых фирм создает базу для структурной перестройки всего хозяйства на наукоемкой основе. Малый бизнес служит основным источником нововведений, генератором новых решений, и само его присутствие создает предпосылки к инновационному развитию экономики. При оценке инновационного по-

тенциала малого бизнеса следует исходить из положения, что малый бизнес инновационен по своей природе. Этому способствуют следующие характеристики организаций малого бизнеса:

- во-первых, малое предпринимательство обеспечивает подвижность и динамизм экономической системы в целом, способствует быстрой коммерциализации результатов исследований и разработок, а также быстрее адаптируется к изменению условий во всех сферах деятельности, тем самым оказывая значительное влияние на ускорение темпов инновационного развития;

- во-вторых, благодаря современным информационным технологиям меняется сама модель функционирования различных структур, обеспечивая доступ малых предприятий к новым видам деятельности, а также увеличивая долю малого предпринимательства на мировом рынке товаров и услуг;

- в-третьих, информационные технологии создают условия для снижения издержек производства, позволяя малым предприятиям повысить свою конкурентоспособность;

- в-четвертых, развитие малого бизнеса имеет большое значение для превращения экономики Узбекистана в конкурентоспособную, использующую достижения научно-технического прогресса.

Интенсивность инновационной деятельности предприятий во многом отражается на уровне экономического развития страны. Государство призвано формировать цели и принципы своей политики, и собственные приоритеты в области поддержки инноваций. Поддержка развития инновационной деятельности в малом бизнесе и предпринимательстве отмечено в Постановлении Президента Республики Узбекистан № 916 и в Постановлении Кабинета Министров Республики Узбекистан № 144 «О дополнительных мерах по стимулированию внедрения инновационных проектов в производство». В нашей стране основными целями научной и инновационной политики являются — увеличение вклада науки и техники в развитие экономики страны; обеспечение прогрессивных преобразований в сфере материального производства;

повышение конкурентоспособности национального продукта как внутри страны, так и на мировом рынке.

В настоящее время инновационная деятельность в технологической сфере осуществляется преимущественно на промышленных предприятиях, а также в организациях малого бизнеса. В связи с этим необходимо разработать стратегию развития инновационных процессов для предприятий малого бизнеса по следующим направлениям:

- совершенствование механизмов системы привлечения банковского кредита для расширения инновационной деятельности для малых предприятий и микрофирм;

- государственное стимулирование и предоставление льгот малым предприятиям и микрофирмам, осуществляющим инновационную деятельность;

- создание специальных фондов НИОКР, поддерживающих осуществление инновационной деятельности малых предприятий и микрофирм;

- разработка системы использования лизинга как эффективного рыночного механизма для субъектов хозяйствования, разрабатывающих и производящих наукоемкую продукцию с использованием дорогостоящих приборов и оборудования.

Реализация стратегии развития инновационных процессов в малом бизнесе предложенных направлений позволит:

- активизировать инновационную деятельность малых предприятий и микрофирм;

- увеличить количество малых предприятий, осуществляющих инновационную деятельность за счет предоставления льгот и государственного стимулирования;

- увеличить количество инноваций созданных предприятиями малого бизнеса при поддержке специальных фондов НИОКР (инвестирование, научные консультации и др.).

Таким образом, развитие инновационных процессов в предпринимательстве и малом бизнесе будет способствовать созданию новых высококачественных продуктов, способных занять большие ниши отечественных и зарубежных рынков, а также решению многих экономических и социальных проблем.

Литература:

1. Дергунов, А. И. Системный подход к развитию национальной инновационной среды // Инновации. № 3. 2010, с. 110.
2. Материалы Республиканской конференции ТФИ. Роль малого бизнеса и частного предпринимательства в развитии инновационных процессов в экономике — фактор экономического роста. 2015 г.
3. Горбунов, В. Л. Инновационное предпринимательство и условия его развития: Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы». — Минск: ГУ «БелИСА», 2006. — 156 с.
4. <http://www.cbu.uz>
5. <http://www.rae.ru>
6. <http://www.chamber.uz>

Внутренний контроль в бюджетном учреждении

Орешкина Светлана Александровна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

Одно из важнейших условий обеспечения эффективного использования денежных средств, трудовых и материальных ресурсов учреждения — правильно организованный внутренний финансовый контроль, а также действенный внутренний хозяйственный контроль.

Проблеме организации внутреннего финансового контроля должно уделяться должное внимание в связи с тем, что обязанность по организации внутреннего контроля возникла для многих экономических субъектов уже на уровне законодательства. Не смотря на то, что бюджетные учреждения не входят в число организаций, на которых возлагается обязанность по организации внутреннего контроля, его объективная необходимость очевидна.

Процесс реформирования бюджетного процесса, в том числе базовой его составляющей — бюджетного учета, в начале XXI века охватил все страны мира. Это было обусловлено, прежде всего, необходимостью правильного управления общественным (государственным, муниципальным) сектором [3].

Очередной этап реформирования государственных (муниципальных) учреждений начался с принятием в мае 2010 года Федерального Закона № 83-ФЗ, который регламентировал правовой статус данных учреждений, а также установил новый порядок использования ими бюджетных средств. Среди государственных (муниципальных) учреждений было выделено три типа: казенные, бюджетные и автономные учреждения [1]. В принцип определения правового положения был положен порядок получения учреждениями средств из бюджета и их использования.

В целях реализации данного Закона были выделены «чисто» бюджетные учреждения. Такие изменения, в свою очередь, предполагают пересмотр системы не только бухгалтерского учета, но и места контроля в финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения.

Новый правовой статус предопределил специфические особенности, характеризующиеся концентрацией государственных расходов на наиболее важных для общества направлениях. Основная цель изменений, вносимых в бюджетный процесс, — повышение эффективности расходования выделенных средств из бюджета.

С одной стороны, деятельность бюджетных учреждений рассматривается как объект управления со стороны государственных (муниципальных) органов, с другой стороны, оно является хозяйствующим субъектом и представляет собой самостоятельную систему управления финансово-хозяйственной деятельностью.

Финансовый контроль — важнейшая функция управления финансами, а через них — экономическими процессами. Так, в деятельности бюджетных учреждений имеет

место как внешний финансовый контроль, осуществляемый внешними по отношению к организации субъектами управления (государственные органы, контрагенты, потребители, общественность), так и внутренний финансовый контроль, который осуществляют субъекты организации (администрация, работники).

Как известно, на сегодняшний день бюджетным законодательством строится государственный финансовый контроль. Государственный контроль осуществляется со стороны Счетной палаты Российской Федерации, казначейский контроль, контроль со стороны Росфиннадзора, внутриведомственный контроль со стороны учредителя и контроль самого учреждения за операциями и хозяйственной жизнью [5].

Так, методологически и нормативно отрегулирован лишь порядок проведения внешнего контроля со стороны органов управления. В то время, как право по организации внешнего контроля остается за организацией. Анализ научной литературы, посвященной данной проблеме, а также исследование действующего законодательства показали, что в современных условиях недостаточно изучены теоретические и практические проблемы организации внутреннего финансового контроля в бюджетных учреждениях. В частности, требуют разработки вопросы методики организации внутреннего контроля, определения перечня контрольных мероприятий и процедур.

Не смотря на то, что бюджетные учреждения, в отличие от автономных, не наделены правом самостоятельного распределения прибыли от деятельности, значение внутреннего финансового контроля велико. Получение прибыли бюджетным учреждением предполагается рассматривать как важную составляющую в развитии основной деятельности учреждения.

Деятельность учреждения подчинена регламентации и характеризуется большими потоками информации, которые в настоящее время часто подвергаются обработке в электронных информационных системах. Информация накапливается и обрабатывается оперативно, что позволяет осуществлять непрерывный контроль за деятельностью не только самого учреждения в целом, но и всех его участников [7].

Известно, что организация качественной системы внутреннего контроля повышает эффективность деятельности любой организации. Первостепенной целью создания бюджетных учреждений не является коммерческий интерес, эффект от внедрения системы внутреннего контроля можно перенаправить на повышение результативности функционирования учреждения в части выполнения государственного задания и эффективности распоряжения бюджетными средствами.

Внутренний финансовый контроль нацелен на управление финансами учреждения, направленное на достижение его стратегических и тактических целей. Для государственных (муниципальных) учреждений, в отличие от коммерческих организаций, это не максимизация стоимости бизнеса, а выполнение управленческих, социально-культурных или иных значимых для общества функций и полномочий государства, субъекта РФ или муниципального образования.

Необходимость внутреннего финансового контроля на предприятии некоммерческого типа вызвана также переходом к новым принципам управления и финансирования «новых» бюджетных учреждений. Развитие рыночных отношений в государственном секторе и появление конкуренции между учреждениями вызывает необходимость адаптации и применения отдельных инструментов финансового менеджмента в виде внутреннего финансового контроля.

Не смотря на ограниченную востребованность отчетной информации о деятельности бюджетного учреждения и результатов ее анализа, одной из задач организации контроля является сближение стандартов внутреннего контроля и аудита с аналогичными стандартами в корпоративном секторе.

Ввиду существующих ограничений в реализации внутреннего контроля в бюджетном учреждении, которые кроются в ограничении самостоятельности его деятельности, польза и необходимость внутреннего контроля может оцениваться с позиции установления и соблюдения внутренних стандартов, регламентов и процедур планирования, исполнения, учета, составления отчетности и контроля доходов и расходов, обеспечивающих достижение заданных учредителем целевых показателей и результатов с максимально эффективным использованием бюджетных средств. Более того, особенность формы собственности, целей функционирования и регламентации деятельности рассматриваемого типа учреждений проявляется в снижении издержек по организации системы внутреннего контроля.

В данных условиях внутренний контроль должен быть направлен на максимальное использование конкурентных преимуществ и эффективную организацию деятельности по привлечению внебюджетных доходов и их использованию на реализацию основных целей функционирования учреждения.

Внутренний финансовый контроль применительно к бюджетным организациям включает в себя следующие составляющие: внутренний бухгалтерский контроль, контроль за эффективностью и результативностью деятельности и контроль за соответствием законодательным требованиям.

Создание системы внутреннего контроля начинается с утверждения в учетной политике Положения о внутреннем контроле и аудите, организацией структурного подразделения или уполномоченного лица по внутреннему контролю, заполнением в отчетности формы «Све-

дения о результатах мероприятий службы внутреннего контроля». В частности, Положение о системе внутреннего контроля должно быть составлено с регламентацией контрольных процедур, направленных на его проведения в бюджетной организации. В нем необходимо отразить основные понятия и элементы внутреннего контроля: его цели, субъекты осуществления, объекты контроля, виды и формы проведения контроля, обязанности должностных лиц, их ответственность за организацию и его осуществление, периодичность проведения контрольных процедур, а также права и обязанности субъектов внутреннего финансового контроля. Заключительный этап — формирование информации о результатах проведенных мероприятий внутреннего контроля и их эффективности.

В соответствии с Федеральным Законом № 402-ФЗ, внутренний финансовый контроль и аудит должны охватывать все аспекты деятельности. В соответствии с Программой повышения эффективности бюджетных расходов до 2018 года, развитие системы внутреннего контроля должно основываться на анализе и учете международных стандартов внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового, а также передовой зарубежной практики. Именно эти положения легли в основу принятых Правительством РФ Правил осуществления главными администраторами средств федерального бюджета внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита (утв. Постановлением Правительства РФ от 10.02.2014 N 89).

Данные Правила определили два способа осуществления внутреннего контроля: сплошной или выборочный, а также уровни его реализации:

— самоконтроль, осуществляемый сплошным способом должностным лицом путем проведения проверки каждой выполняемой им операции на соответствие нормативным правовым актам, внутренним стандартам и должностным инструкциям, а также путем оценки факторов, оказавших негативное влияние на совершение хозяйственной операции;

— контроль по уровню подчиненности (сплошным способом) осуществляет руководитель организации (подразделения) путем авторизации действий по формированию документов, необходимых для выполнения внутренних бюджетных процедур, осуществляемых подчиненными должностными лицами;

— контроль по уровню подведомственности (осуществляется либо сплошным, либо выборочным способом) в отношении процедур и операций, совершенных подведомственными распорядителями и получателями бюджетных средств путем проведения проверок, направленных на установление соответствия документов требованиям бюджетного законодательства и внутренним стандартам.

Внутренний финансовый контроль направлен на реализацию следующих целей:

а) оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности и финансового состояния учреждений;

б) определение соответствия фактических (отчетных) параметров государственных заданий плановым;

в) установление причин выявленных отклонений и их устранение;

г) предупреждение возможных нарушений и отклонений;

д) установление соответствия фактических качественных характеристик выполненных в рамках государственного задания на работы (услуги) требованиям, установленным нормативно-правовыми актами;

е) обеспечение эффективности использования государственного имущества;

ж) обеспечение целевого использования бюджетных средств.

Относительно последнего пункта, считается, что при реализации финансов целевых программ строительства и других областей деятельности необходимо строго соответствовать установленным статьям расхода [4].

Так, внутренний финансовый контроль должен решить следующие задачи:

— обеспечить выполнение требований законодательных нормативно-правовых актов и внутренних регламентов деятельности бюджетной организации;

— обеспечить сохранность всех видов ресурсов организации;

— сохранить устойчивость учреждения с финансовой, рыночной и правовой точек зрения;

— обеспечить выполнение работниками установленных требований, правил и процедур.

Вместе с тем, на сегодняшний день состояние эффективности системы внутреннего финансового контроля в бюджетных учреждениях остается низким по сравнению с внутренним контролем в коммерческой сфере. В связи с этим, необходима разработка нормативно-правового обеспечения внутреннего контроля бюджетной сферы на законодательном уровне.

Приняв во внимание вышесказанное, в целях повышения эффективности системы внутреннего контроля, а также для сокращения количества субъектов контрольных мероприятий, предлагается создать на базе бюджетного учреждения отдельного подразделения внутреннего контроля — службы внутреннего контроля, с учетом действующих норм Бюджетного, Налогового и Трудового Кодексов РФ, а также отраслевых и ведомственных инструкций.

Литература:

1. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений [Электронный ресурс] ФЗ № 83-ФЗ: принят Гос. Думой РФ 23.04.2010 г., в редакции от 29.12.2015 // Консультант Плюс, 2016/<http://base.consultant.ru/cons/cgi>.
2. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] ФЗ № 402-ФЗ: принят Гос. Думой РФ 06.12.2011 г., в редакции от 28.12.2013 // Консультант Плюс, 2016/<http://base.consultant.ru/cons/cgi>.
3. Акашева, В.В., Горсткіна Н.Н., Кудряшова М.Ю. Реформирование бюджетного учета // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. — 2015. — № 2 (40). — с. 16–19.
4. Аниськіна, Е.В., Акашева В.В. Проблемы нецелевого использования бюджетных средств // Актуальные проблемы современной науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. — 2013. — с. 68–71.
5. Грызунова, Е.В., Акашева В.В. Порядок ведения бухгалтерского учета в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ в государственных (муниципальных) учреждениях // Системное управление. — 2013. — № 4 (21). — с. 21.
6. Ломовцева, Н.Н. Экономика и бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях: Учебное пособие/Н.Н. Ломовцева. — М.: КНОРУС, 2016. — 190 с.
7. Маслова, Т.С. Контроль и ревизия в бюджетных учреждениях: Учебное пособие/Т.С. Маслова, Е.А. Мизиковский. — М.: Магистр, 2016. — 339 с.

Определения экономической теории как науки о богатстве, науки о хозяйстве и науки об удовлетворении потребностей

Репин Сергей Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный университет дизайна и технологии

Экономическая теория возникла как экономическое учение рыночной экономики. Вместе с развитием капиталистической рыночной экономики развивалась и экономическая теория, менялись взгляды на те или иные вопросы, в том числе и на предмет этой науки, на ее задачи, на метод исследования.

Меркантилизм, представлявший собой первую школу рыночной экономической теории, характеризовался поверхностным подходом к экономическим процессам, основное внимание его представители уделяли сфере обращения. В соответствии с этим находились и их представления о предмете экономической теории, как науке о торговом балансе, предусматривающем превышение вывоза товаров над их ввозом.

Школа физиократов, система взглядов которой в значительной мере явилась реакцией на меркантилизм с его превознесением обмена и денежного богатства, считала главным предметом экономической теории создание прибавочной стоимости («чистого продукта») в сельском хозяйстве. Глубокое отличие от меркантилистских представлений проявилось не только в перенесении исследования из сферы обращения в сферу материального производства, но и в отходе от стремления к преумножению богатства, ориентации на простое его воспроизводство. Освободив экономическую теорию от преувеличения роли природы в создании богатства, А. Смит расширил предмет ее исследования до исследования богатства, создаваемого во всех отраслях материального производства, и прежде всего в промышленности. Это понимание экономической теории как науки о богатстве в широком его истолковании было присуще и Д. Рикардо. Определения предмета экономической теории в экономической литературе в настоящее время свойственны различные оттенки, особенности и методологические предпосылки.

В экономической литературе издавна широкое распространение получило определение экономической теории как науки о богатстве, данное еще Смитом в его работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). Оно и после Смита (особенно в работах Д. С. Милля), и в настоящее время в разных вариантах воспроизводится западными экономистами. В Американской энциклопедии экономической теории определялась как наука о «производстве, распределении и потреблении богатства». По мнению Дж. Киржнера, предметом экономической теории являются «действия человека в связи... с богатством».

Определение экономической теории как науки о богатстве нужно считать научным, правильным в методологическом отношении. Как известно, богатство представляет

собой совокупность вещей, материальных благ. Следовательно, экономическая теория — «наука» о богатстве, согласно взглядам всех экономистов, становится наукой о совокупности вещей, об их производстве, распределении и потреблении. Но экономическая теория, будучи общественной наукой, изучает не вещи, не материальные блага (это задача других наук), а общественно-производственные отношения между людьми, возникающие в процессе производства материальных благ. Производство при всех условиях происходит в той или иной общественной форме. Люди используют природу для производства материальных благ не изолированно друг от друга, не одиночками, а сообща, группами, обществами. Чтобы производить, люди вступают в определенные связи и отношения, и только в рамках этих общественных связей и отношений существует их отношение к природе, имеет место производство.

Вместе с тем определение экономической теории как науки о богатстве скрывает исторический характер экономической теории. Известно, что богатство, т. е. совокупность вещей, производится, распределяется и потребляется в разных условиях; однако на различных этапах развития человеческого общества производственные отношения не одинаковы.

Но в определениях предмета экономической теории говорится о производстве вообще, о богатстве вообще, вне конкретной формы, при которой происходит создание совокупности вещей. Наконец, в этих определениях не упоминается о том, что экономическая теория выясняет объективные законы, управляющие производством, обменом, распределением и потреблением материальных благ.

Наряду с определением экономической теории как науки о богатстве в экономической литературе распространено определение ее как науки о народном хозяйстве, о хозяйственной деятельности вообще. Немецкие экономисты В. Рошер и К. Бюхер, например, объявляли предметом экономической теории «народное хозяйство», которое рассматривалось как система отношений человека (или совокупности людей) к внешней природе. Австрийский экономист Бем-Баверк считал, что учение о народном хозяйстве должно «искать корни, объясняющие экономические явления в субъективных ощущениях».

Современные экономисты, считающие предметом экономической теории хозяйственную деятельность вообще, спорят по поводу сущности народного хозяйства, отдельного (одиночного) хозяйства. «Мы определяем хозяйство, — говорил русский экономист П. Струве, — как субъективное телеологическое единство рациональной экономической деятельности или хозяйствования».

В книге П. Самуэльсона среди определений предмета экономики приводится определение, в котором экономическая теория объявляется наукой «о повседневной деловой жизни и деятельности людей».

Определение экономической теории как науки о народном хозяйстве может считаться научным. Во-первых, определения экономической теории как науки о народном хозяйстве или о хозяйственной деятельности показывает ее подлинный предмет — производственные отношения. Если предметом науки объявляются отношения человека к внешней природе, выражающиеся в его хозяйственной деятельности, то и общественно-производственные отношения не исчезают из поля зрения. Во-вторых, подобные определения выхолащивают из экономической теории ее исторический характер. Говоря о хозяйственной деятельности вообще современные экономисты имеют в виду только современную рыночную экономику. Некоторые современные экономисты, определяя экономическую теорию как науку о народном хозяйстве, дают настолько расплывчатую трактовку этого понятия, что даже включают в него надстрочные явления, выходящие за рамки производительных сил и производственных отношений. Например, Г. Шмоллер относит сюда этику, мораль и т. п.

Среди экономистов распространено определение экономической теории как науки об удовлетворении потребностей индивидуума. «Экономическая теория, — писал А. Мэйерс, — занимается человеческими потребностями и их удовлетворением». Современные экономисты при этом изучают «формы человеческого поведения при распоряжении редкими благами», составляют универсальные формулы рационального ведения хозяйства, практического поведения хозяйствующего субъекта, действующего в отрыве от конкретных социально-исторических условий.

Считая главной задачей экономической теории изучение потребностей индивидуума и способов их удовлетворения, сторонники приведенного определения приходят к выводу о первенстве потребления над производством, а мотивом действия людей объявляют психологию индивидуума. Психологический фактор, таким образом, превращается в основной фактор экономической жизни, а экономические законы становятся, в конечном счете, законами психологическими.

Определение экономической теории как науки об удовлетворении потребностей является понятным с методологической точки зрения. Оно прежде всего изучает производственные отношения между людьми отношениями человека к вещи. Известно, что удовлетворение потребностей человека происходит при определенных общественных отношениях, в конкретных исторических условиях. Между тем современные экономисты, определяя экономическую теорию как науку, изучающую потребности индивидуума и способы их удовлетворения, подходят к экономическим категориям как к естественным и вечным.

Определение экономической теории как науки об удовлетворении потребностей понятно и потому, что современные экономисты при этом рассматривают

хозяйственные процессы с материалистических, с психологической стороны, с субъективной точки зрения, ставя во главу угла субъективную полезность материальных благ.

Характер данного определения состоит в том, что оно, выдвигает на первый план потребности индивидуума, ставит производство материальных благ, являющееся основой жизни общества и определяющее возможности удовлетворения тех или иных потребностей и степень их удовлетворения.

Общей чертой всех рассмотренных определений предмета экономической теории является то, что в них присутствует указание на специфический объект изучения этой науки, т. е. на производственные, или экономические, отношения людей. Когда экономисты признают существование экономических отношений, они понимают под этим отношения производства и отношения обмена. Экономисты проводят исследования исторически изменяющихся систем производственных отношений и их связи с развитием производительных сил общества ищут «всеобщие», универсальные экономические законы и категории.

Современные экономисты дают научное определение предмета экономической теории, так как научный подход предполагает признание историчности каждого способа производства.

В настоящее время во всех вузах мира, и в частности в МГУДТ, в качестве основной экономической дисциплины изучается курс «экономикс» (economics). Под таким названием появились в свет многочисленные учебники и учебные пособия, в частности учебник Самуэльсона, вышедший за период 1948–2015 гг. двадцатью пятью изданиями. Попытки вместо курса экономической теории ввести более расплывчатый курс «экономикс» делались еще в начале XX в. Все, что относится к содержанию и истории этой науки, помещается в статьях под названием «economics».

Об изменении названия и содержания предмета основной экономической дисциплины говорят все экономисты. Например, в Британской энциклопедии написано: «Термин «экономикс» вошел в общее употребление в 20-м столетии, вытеснив более старое название, которое отражало смутно определенную отрасль общественной науки. Изменение названия отразило и изменения в самой дисциплине». Аналогичным образом Р. Барнс отмечает, что «старым названием «экономикс» была экономическая теория».

Возникновение «экономикс» обусловлено новыми моментами в развитии экономической теории. Как уже отмечалось, современные учения и школы, выдержав историческую проверку, могут дать научные ответы на вопросы, выдвигаемые жизнью. Экономическая теория стоит в настоящее время перед задачей: доказать жизнеспособность, стабильность и гармоничность способа производства, при развитии рыночной экономики. Экономисты стремятся показать реальные экономические отношения, показывая их содержание теоретическими построениями. Современные экономисты пытаются определить способы регулирования рыночной экономики, методы программирования, пути анализа экономических процессов, изучить во-

просы организации монополий, способы повышения их активности, пути решения практических хозяйственных задач компаний. «Экономикс» как раз и служит теоретической основой государственного регулирования экономики России.

Она приспосабливается к практическим и идеологическим нуждам рыночной экономики, стремится наиболее

удачно выразить интересы владельцев крупного капитала. Сказанное, однако, не означает, что современные экономисты совершенно отказываются от употребления термина «экономическая теория». Сейчас многие работы выходят под названием «экономикс» с употреблением прилагательного «современная».

Литература:

1. Фишер, С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика, — Москва: Дело ЛТД, 2002. — 578 с.
2. Макконнелл К, Брю С. Экономикс, — Москва: Инфра — М, 2005. — 688 с.
3. Meyers, A. Elements of Modern Economics. N. Y., 1987, p. 1–14.
4. Репин, С. С. Теория предельной полезности и ее эволюция на современном этапе. Молодой ученый, 2016, № 2, 581–583.

Экономическая таблица Франсуа Кенэ

Репин Сергей Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный университет дизайна и технологии

В XVIII в. на заре развития экономической науки выдающийся французский экономист, основоположник школы физиократов Франсуа Кенэ (1694–1774) создал «Экономическую таблицу», явившуюся гениальным взлетом человеческой мысли. В 2016 г. исполнилось 258 лет с момента опубликования этой таблицы, однако идеи, заложенные в ней, не только не померкли, а приобрели еще большую ценность.

Франсуа Кенэ — первый экономист, начавший рассматривать жизнь страны с общей народнохозяйственной точки зрения. Бесчисленные индивидуальные акты создания и обмена материальных ценностей показываются в «Экономической таблице» как народнохозяйственные процессы производства и распределения общественных продуктов. Если охарактеризовать таблицу Кенэ в современных экономических терминах, то ее можно считать первым опытом макроэкономического анализа, в котором центральное место занимает понятие о совокупном общественном продукте. Это первая идея Франсуа Кенэ.

Вторая идея, положенная в основу таблицы, имела особую ценность. Изучая национальную экономику Франции середины XVIII в., Ф. Кенэ смог разглядеть в движении национального продукта экономические отношения между основными классами (сословиями): землевладельцами-собственниками, фермерами — арендаторами, ремесленниками и торговцами. Правда, автор «Экономической таблицы» допустил существенную ошибку, считая производительным классом только фермеров-земледельцев. Но эта ошибка была объективно неизбежна в период, когда капитализм еще только выходил на историческую арену, а господствовавшие феодальные отношения представляли земледелие как единственное производительное занятие людей.

Колоссальное значение имела третья идея Ф. Кенэ — идея «экономического излишка». В таблице было наглядно показано, как образуется и распределяется этот «излишек». Конечно, Ф. Кенэ как глава школы физиократов считал «экономический излишек» даром природы, и его идея носила аграрный характер. Однако не на этой ошибочной стороне идеи «экономического излишка» следует ныне сосредоточить внимание. Наоборот, необходимо подчеркнуть другое, а именно то, что Франсуа Кенэ в своей знаменитой «Экономической таблице» впервые правильно и отчетливо показал сам акт безэквивалентного присвоения «экономического излишка» классом земельных собственников, королем и церковью.

Характерно, что о таблице Кенэ, французские буржуазные экономисты с некоторым осуждением упоминали о его идее «экономического излишка». Так, старейший экономист Франции, член Французской академии моральных и политических наук Л. Бодэн (Baudin L.) в докладе «Зигзаг доктора Кенэ» (Le zig-zag du Dr Quesnay) писал с оттенком сожаления и укоризны, что эта идея Ф. Кенэ вошла в историю и произвела там разрушения. Представители же прогрессивной экономической мысли, наоборот, считают идею «экономического излишка» величайшей исторической заслугой Ф. Кенэ, ибо она в простейшей форме впервые научно сформулировала тот важнейший экономический факт.

Четвертая весьма важная идея Франсуа Кенэ заключается в трактовке экономического обращения как процесса циркуляции национального богатства и совокупного общественного продукта. Ф. Кенэ в этом процессе различал движение дохода и продукта, приравнивая доход к чистому продукту. Он разграничивал также основные и оборотные фонды, причем для того времени было установлено их соотношение 5:1. Ф. Кенэ видел разницу в обращении этих

фондов, различая первоначальные затраты и ежегодные затраты (авансы). В состав последних он включал и затраты на ремонт основных фондов.

Циркуляцию богатства и продукта Ф. Кенэ рассматривал как процесс воспроизводства одного и того же объема общественного продукта, т. е. в «Экономической таблице» уже была сформулирована идея простого воспроизводства, правда в первоначальном и неразвернутом виде. Для того чтобы эта идея стала четким научным понятием, необходимо было рассматривать простое воспроизводство в качестве элемента расширенного воспроизводства. Но на той стадии развития общественного производства такой подход еще не был возможен.

Пятая идея, заложенная в «Экономической таблице», — это представление о потоке материальных ценностей, совершающемся как в процессе производства, так и в процессе обращения. Экономисты — предшественники и современники Ф. Кенэ — (политические арифметики, меркантилисты) интересовались главным образом суммой накопленных материальных ценностей. Идея же потока этих ценностей родилась лишь в начале XIX в. Значит, и в этом отношении Ф. Кенэ также обогнал своих современников на столетие.

Большой заслугой автора таблицы явилось новое для его времени рассмотрение денежного обращения как производного, вторичного процесса и признание первичным процесса производства и обращения товаров. Такой двойственный аспект рассмотрения процесса производства и распределения продуктов распространяется Ф. Кенэ на большой круг экономических явлений. Он разграничивает с этой точки зрения затраты и доходы, основные и оборотные фонды. Это шестая идея, положенная в основу «Экономической таблицы». С необычайной прозорливостью Франсуа Кенэ сумел выявить повторное появление стоимости израсходованного сырья и материалов в виде части стоимости годового продукта.

«Экономическая таблица» Франсуа Кенэ — это первая в истории экономической теории макроэкономическая сетка натуральных (товарных) и денежных потоков материальных ценностей. Заложенные в ней идеи — это зародыш будущих экономических моделей. Нужно отдать должное гениальному творению Франсуа Кенэ, принявшему составление первой экономической модели для умирающего феодального строя и зарождающегося капиталистического общества.

В течение 100 лет «Экономическая таблица» оставалась непонятой. И все эти годы взгляды Франсуа Кенэ были предметом беспрерывных нападок как со стороны приверженцев мелкого земледелия, так и со стороны крепнущей буржуазии, которая за внешней феодально-аграрной формой не могла рассмотреть капиталистического содержания концепции физиократов. Только сейчас справедливо и объективно оценили как достижения, так и ошибки в экономических воззрениях Ф. Кенэ.

В 1758 г. Франсуа Кенэ дал первое объяснение своей таблицы, а в 1766 г. вторично анализировал ее. В результате

были даны две интерпретации «Экономической таблицы», которые хотя и не изменяют ее существа, но дают объяснение экономических процессов с двух различных позиций.

Широко известна вторая интерпретацию, которую сам Кенэ назвал арифметической формулой своей таблицы. Арифметическая формула «Экономической таблицы» показывает распределение ежегодных издержек земледельческой нации. Она устанавливает, во-первых, как затраты «производительного» класса (земельцы-фермеры), осуществляемые в виде расходов по сельскохозяйственным работам, определяют ценность ежегодно воспроизводимого богатства нации и как из этой воспроизводимой ценности оплачиваются ежегодные доходы собственников земли.

Во-вторых, арифметическая формула показывает, как издержки «бесплодного» класса (ремесленники, торговцы и другие работники неземледельческого труда) оплачиваются классом «производительным» и классом собственников. Причем последний класс в свою очередь получает доход в виде ренты от «производительного» класса. И наконец, в-третьих, из формулы следует, как класс собственников (землевладельцы, получатели церковной десятины, государь и его приближенные) существует за чистого продукта земледелия, который остается после возмещения ежегодных затрат «производительного» класса.

Таблица 1766 г. состоит из пяти линий, которые связывают исходные точки (они же точки возврата). Эти линии характеризуют поток материальных ценностей и одновременно денежных средств в процессе обмена между тремя основными классами французского общества того времени (классом собственников-рантье, классом фермеров-земледельцев, классом ремесленников, торговцев и лиц свободных профессий).

В схеме Ф. Кенэ верхние концы линий характеризуют покупателей, нижние — продавцов. Поток материальных ценностей и обмен услуг показаны Ф. Кенэ не только графически, в виде линий, но и соответствующими числами, выражающими объем реализованной продукции или размер возмещения элементов капитала, а также ту часть общественного продукта, которая выходит из обращения в сферу потребления.

Гениальность Ф. Кенэ состоит в том, что бесчисленные индивидуальные акты хозяйственной деятельности он стал рассматривать в их совокупности, в их целостности — как отношения между основными классами и отраслями — и сделал попытку численно охарактеризовать обращение товаров и услуг между производителями и потребителями, между производящим классом и классом собственников. Денежные потоки в его схеме также правильно объяснены как всецело обусловленные не обращением товаров, а их производством, т. е. процессом обращения капитала.

Ф. Кенэ подчеркивает, что расчеты в его таблице основаны на реальных цифрах, и одновременно указывает, что верный расчет не может базироваться на простых абстракциях. В основу расчетов Ф. Кенэ легли конкретные

данные, собранные французскими статистиками Вобаном, Бюффоном, Буленвиле, Согреном, Дюпре де Сен-Мором. Далее Ф. Кенэ пишет о том, что ход торговли между различными классами и ее основные условия, показанные в таблице, не являются гипотетическими и верно отражают действительность, но предпосылки, которыми он пользовался при расчетах, приложимы только к рассматриваемому случаю.

Характерно, что Ф. Кенэ признает лишь одну форму «экономического излишка» (прибавочного продукта) — земельную ренту. Правда, в комментариях к своей таблице он подчеркивает огромное значение и необходимость существования дохода, равного 10% первичных затрат земледельцев. Этот доход в сущности есть другая форма прибавочного продукта. Без него, указывает Ф. Кенэ, процесс воспроизводства (восстановление расходов общества) прекратится, уплата арендной платы и налогов не будет обеспечена, земледелие исчезнет. Однако этот доход он все-таки причисляет к ежегодным издержкам, а не к чистому продукту.

«Экономическая таблица» Ф. Кенэ представлена в виде графика, в котором восходящие и нисходящие линии образуют сетку, изображающую потоки материальных и денежных ценностей, обращающихся между тремя основными классами общества. Эта сетка иллюстрирует, с одной стороны, порядок распределения ежегодных затрат между классами, а с другой — потоки товаров (сверху вниз) и денег (снизу вверх), т. е. процесс торговли.

Литература:

1. Фишер, С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика, — Москва: Дело ЛТД, 2002. — 578 с.
2. Макконнелл К, Брю С. Экономикс, — Москва: Инфра — М, 2005. — 688 с.
3. Репин, С. С. Теория предельной полезности и ее эволюция на современном этапе. Молодой ученый, 2016, № 2, 581–583.
4. «Seance publique annuelle des cinq Academies», 24 octobre 1988, p. 1–58.
5. «Kyoto University Economic Review», v. XXX, N 1, april 1990, p. 1–45.

В арифметической формуле обращение денег всецело предопределено обращением товаров и их производством. Эта правильная трактовка зависимости между товарным и денежным обращением является большим достижением Франсуа Кенэ. Весь экономический оборот он подразделяет на ряд меновых актов, в которых участвуют товары и деньги.

При анализе «Экономической таблицы» Ф. Кенэ следует указать, что в ней нашли отражение лишь те торговые сделки, которые проводились между отдельными классами. Торговые же сделки, совершаемые в пределах каждого класса, в таблице совершенно не рассматриваются. Указанное ограничение анализа привело к тому, что из «Экономической таблицы» выпали такие акты, как затраты «бесплодного» класса на орудия труда, производимые этим же классом, а также потребление им промышленных изделий собственного производства. В результате годовой продукт этого класса оказался равным только тому объему промышленных изделий, который ежегодно потреблялся классом фермеров-земледельцев и классом собственников земли.

Однако основную задачу — установить, как реализуется поток товаров в части, распределяемой между классами, — «Экономическая таблица» выполнила в достаточно полной мере. Ф. Кенэ показал в ней, что процесс производства и реализации товаров и процесс денежного обращения могут бесперебойно осуществляться только при условии выполнения заданных народнохозяйственных пропорций. И это гениально.

Проблемы функционирования институционального механизма земельной ренты в сельском хозяйстве России

Романова Евгения Константиновна, магистрант
Российский государственный социальный университет

Институциональные изменения, произошедшие в сельском хозяйстве России в результате реформ XX вв. привели к противоречивым результатам. С одной стороны, формально созданы основы рыночной экономики: сформирован институт частной собственности на землю, развивается институт аренды земель сельскохозяйственного назначения. С другой стороны, институциональные изменения привели к кризисным явлениям в аграрном

секторе экономики. В связи с этим функционирование институционального механизма земельной ренты характеризуется рядом проблем, связанных с неэффективностью экономических инструментов. Основными проблемами являются несовершенство института спецификации и защиты прав собственности на землю, неэффективность существующей системы налогообложения и системы земельных рентных платежей.

Земельная рента, являясь стоимостной основой рентных отношений, проявляется, как плата за право пользоваться землей в виде различных земельных рентных платежей. Однако плата за землю возникает только в отношениях между собственником и не собственником земли. Следовательно, при исследовании институционального механизма земельной ренты необходимо отметить особую значимость института спецификации и защиты прав собственности на землю. Четкое определение прав собственности на земельные ресурсы позволяет концентрировать ренту.

В РФ площадь земель сельскохозяйственного назначения на 2015 г. составляла 385,5 млн. га, из них 196,2 млн. га — сельскохозяйственные угодья (50,9%). При этом около 14,5% земель сельхозназначения (более 56 млн. га) по целевому назначению не используются. [1]

С 2009 г. по 2013 г. по причине выбытия земель из сельскохозяйственного оборота общая площадь сельскохозяйственных угодий сократилась на 16,2 млн. га, в том числе сокращение площади земель, используемых под пашню, составило более 0,2 млн. га. [2] Сокращение сельскохозяйственных угодий связано с выходом из состава собственников земельных долей для организации крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуального предпринимательства расширения личного подсобного хозяйства. Между тем основными пользователями сельскохозяйственных угодий по-прежнему являются сельскохозяйственные организации различных организационно-правовых форм.

По данным на 1 января 2014 г., значительная часть земель сельскохозяйственного назначения находилась в государственной и муниципальной собственности — 257,8 млн. га, или 66,8% земель категории, в собственности граждан — 114,3 млн. га (29,6% площади категории), в собственности юридических лиц — 14,0 млн. га (3,6%).

Из всех земель России, находящихся в частной собственности, на долю земель сельскохозяйственного назначения на 1 января 2014 г. приходилось 96,5% (128,3 млн. га), из них 74,0% (94,9 млн. га) составили земельные доли граждан в общей собственности на землю.

На 1 января 2014 г. в результате мероприятий по разграничению государственной собственности на землю в собственности Российской Федерации зарегистрировано 8,5 млн. га, из них предоставлено юридическим лицам в пользование 2,9 млн. га и аренду — 1,5 млн. га. В собственности субъектов Российской Федерации находилось 8,0 млн. га, из них 3,1 млн. га земель предоставлено юридическим лицам в аренду и 1,4 млн. га — в пользование. В муниципальной собственности зарегистрировано 4,6 млн. га, из них предоставлено гражданам во владение 58,9 тыс. га, аренду — 697,8 тыс. га и юридическим лицам в пользование — 403,9 тыс. га, аренду — 2195,5 тыс. га.

Одновременно продолжалось оформление гражданами прав на землю в соответствии с требованиями действующего законодательства, уточнение принадлежности земель долевой собственности, выкуп земельных участков юридическими лицами для сельскохозяйственного производства.

В структуре частной собственности на землю в целом по России наблюдалось сокращение площади земель, находившихся в собственности граждан, при одновременном увеличении собственности юридических лиц. Объяснение происходящего заключается в том, что одна часть граждан реализовала свои права собственника на земельную долю, выделяя ее в натуре (образование земельного участка) с последующей продажей, другая часть граждан осуществила в установленном порядке государственную регистрацию доли в праве общей собственности на земельный участок из земель сельскохозяйственного назначения с последующей ее продажей юридическим лицам или Российской Федерации, субъекту Российской Федерации, муниципальному образованию.

Перечисленные факты позволяют сделать вывод о том, что для институционального механизма земельной ренты сельского хозяйства России существует незавершенность в формировании института спецификации и защиты прав собственности на земли сельхозназначения.

К институциональным факторам, препятствующим спецификации и защите прав собственности на землю следует также отнести слабость и противоречивость законодательной базы, низкую доходность сельскохозяйственных земель, дефицит государственной поддержки экологически и экономически эффективных мероприятий.

Другая проблема функционирования институционального механизма земельной ренты связана с неэффективностью существующей системы налогообложения в сельском хозяйстве России. Преимущественно фискальный характер, высокий уровень налоговой нагрузки, особенно на трудовые ресурсы, низкий уровень собираемости налогов, нарастание задолженности по начисленным платежам и штрафным санкциям и т.п. — все это ухудшает условия воспроизводства и усугубляет и без того тяжелое финансово-экономическое положение сельскохозяйственных предприятий.

По данным академика Д. С. Львова, в отличие от многих других стран основная часть в приросте чистой народнохозяйственной прибыли России составляет природная рента. На ее долю приходится 75% общего прироста совокупного дохода России. Доля труда в 15 раз, а капитала — примерно в 4 раза меньше. Из чего можно сделать вывод, что почти все, чем сегодня располагает Россия, есть не что иное, как рента от использования ее природно-ресурсного потенциал, ее земли. [3]

Но сегодня рентные доходы в своей подавляющей части не попадают в государственную казну. В определяющей мере этот результат действующей у нас налоговой системы. Применительно к аграрному сектору экономики государство реализует свое право экономически в виде земельного налога.

Однако в современных условиях доходы государства обеспечиваются за счет налогов на доходы юридических физических лиц, взносов на социальное страхование и налогов на потребление, которые неадекватно отражают в налоговой системе вклад основных факторов производства в ВВП, не стимулируют, а сдерживают производственную

и коммерческую инициативу предприятий. При этом доля платежей за пользование природными ресурсами невелика.

Итак, отсутствие налога на ренту приводит к тому, что налогами облагаются капитал и труд. Прямо или косвенно до 70% всех налогов взимается пропорционально фонду оплаты труда. На долю же рентной составляющей приходится не более 15%, что в итоге искажает реальное соотношение между факторами производства: завышает долю и занижает рентную составляющую в реальном налогообложении в России. Итогом этого является развитие склонности к тому, что все чаще используются различные способы уклонения от налогов, схемы минимизации налогообложения.

Таким образом, существующая система налогообложения не обеспечивает полное изъятие и рациональное перераспределения ренты, что предполагает необходимость ее совершенствования.

Следующая проблема функционирования институционального механизма земельной ренты связана с неэффективностью действующей системы земельных рентных платежей.

Земельные рентные платежи — это денежная форма земельной ренты. Система земельных рентных платежей включает в себя налоговые и неналоговые формы мобилизации доходов рентного характера: земельный налог, арендную плату за землю, рыночную цену земли, залоговую цену земли, возмещение потерь сельскохозяйственного производства, связанных с изъятием сельскохозяйственных земель, штрафы за нарушение земельного законодательства. Отсюда земельные рентные платежи можно представить как форму изъятия в бюджет ренты, получение которой обусловлено различием в плодородии, в производительности добавочных вложений капитала, в удобстве обработки и местонахождении земель. Они характеризуют в денежной форме систему экономических отношений, связанных с процессом изъятия земельной ренты в распоряжении государства.

Земельный налог, без сомнений, является одним из наиболее значимых налогов для сельскохозяйственных товаропроизводителей, он играет важную роль в обеспечении равных возможностей хозяйствования для всех людей, работающих на земле, что реализуется путем изъятия земельной ренты у сельскохозяйственных производителей, работающих в относительно лучших условиях.

С 1 января 2006 года был осуществлен переход на новые принципы исчисления земельного налога в зависимости от кадастровой стоимости земельных участков. Налог является местным и вводится в действие органами местного самоуправления, а на федеральном уровне закрепляются лишь базовые принципы его взимания: объект налогообложения, категории налогоплательщиков, налоговая база, налоговый период, а также предельно допустимая ставка налога. Основной новацией стало изменение налоговой базы для исчисления земельного налога.

Земельное законодательство РФ предусматривает два способа определения кадастровой стоимости земельного участка:

1. в случае наличия рыночной стоимости земли кадастровая стоимость устанавливается в процентах от рыночной стоимости земельного участка;

2. в случае отсутствия рыночной стоимости для установления кадастровой стоимости Федеральной службой земельного кадастра России по специально разработанным методикам проводится кадастровая оценка земель. Она определяется с учетом плодородия почв, природных и экономических условий, местонахождения земельных участков, а также по назначению и виду функционального использования (земли поселений, земли промышленности, земли сельскохозяйственного назначения и т. п.).

Однако современная оценка земли производилась на основе старых критериев. Ввиду отсутствия развитого рынка земли для подсчета кадастровой стоимости сельскохозяйственных земель брали показатели успешных хозяйств и пересчитывали их в стоимость земли. В результате получилось так, что иногда за суглинки сельским товаропроизводителям приходится платить больше, чем за плодородную землю. Кроме того, встречаются ситуации, когда стоимость земли на одной половине поля может в 2–3 раза отличаться от стоимости земли на второй половине поля из-за того, что эти участки когда-то принадлежали разным по экономической эффективности хозяйствам или, например, определение базовых оценочных затрат производилось в среднем для всех культур, а не для каждой культуры в отдельности. Между тем территориально-дифференцированные свойства сельскохозяйственных земель значительно влияют на производительность труда и на эффективность производства. Итак, существующие подходы к оценке земельных участков сельскохозяйственного назначения слабо учитывают влияние географических, климатических и демографических факторов. Их игнорирование при оценке земель, для которых невозможно определить рыночную стоимость, приводит к необоснованному завышению цены таких участков.

Кроме того, существующая методика кадастровой оценки не отражает нормального уровня рентабельности и не работает в условиях самофинансирования сельского хозяйства. При существующей методике уровень рентабельности составляет 7%, что не компенсирует даже потери от инфляции. Прежде всего это касается районов, где, согласно существующей методике государственной кадастровой оценки земель, земли были оценены достаточно низко. Это приведет к тому, что ставка земельного налога для высоко рентабельных организаций снизится в несколько раз по сравнению с существующей, и соответственно сократятся доходы местных бюджетов.

Максимальная налоговая ставка в отношении земельных участков, отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в поселениях и используемых для сельскохозяйственного производства, зафиксирована в ст. 394 НК РФ в размере 0,3% от кадастровой стоимости участка. Это намного ниже ставки налога на землю несельскохозяйственного

назначения (1,5%), что представляет собой принцип льготного налогообложения сельскохозяйственного производства. Органы местного самоуправления могут снизить ставку земельного налога с 0,3% кадастровой стоимости сельхозугодий до 0,2%. Однако на практике этого не происходит.

До настоящего времени не разработаны механизмы дифференциации налогообложения. Действующая методика определения ставок земельных платежей недостаточно обоснована и является причиной нерационального использования сельхозугодий.

Литература:

1. Счетная палата РФ [Электронный ресурс] 18 янв. 2016 г. — режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/activities/control/25338/>
2. Государственный (национальный) доклад о состоянии использовании земель в Российской Федерации в 2014 г. // Росреестр. — Москва, 2015 г. — с. 9.
3. Львов, Д. С. Перспективы долгосрочного социально-экономического развития России // Вестник Российской Академии Наук. 2003 г. — том 73, № 8. с. 675–697.

Возникает необходимость в урегулировании вопроса об обеспечении равных условий налогообложения субъектов сельского хозяйства в зависимости от складывающихся природно-климатических условий, т.е. с учетом рентной составляющей.

Итак, наличие проблем функционирования институционального механизма земельной ренты в сельском хозяйстве России позволяет сделать вывод о том, что существующий институциональный механизм земельной ренты в аграрном секторе российской экономики нуждается в совершенствовании.

Оценка эффективности управления активной системой объекта

Рустамов Насим Тулегенович, доктор технических наук, доцент;

Абдрахманов Рустам Бахтиёрулы, кандидат технических наук, и. о. доцента;
Международный казахско-турецкий университет имени Х. А. Ясави (г. Туркестан, Казахстан)

Жасузакова Мейрамкул Жасузаковна, магистр, старший преподаватель
Университет «Сырдария» (г. Жетысай, Казахстан)

Работа посвящена анализу актуального вопроса ТАС (теория активных систем), связанному с оценкой эффективности управления системой. Этот вопрос впервые предлагается рассматривать с учетом потенциала активной системы Π_o^A , состоящего из трех компонентов: внешний потенциал $\Pi_{\text{вн}}^A$, внутренний потенциал $\Pi_{\text{вн}}^A$ и потенциал управления Π_y^A . Доказано, что активизация Π_y^A влияет на эффективность управления системы. При этом раскрывается суть модели управления $G(\eta)$, как психологическая реакция элементов системы на управляющие воздействия центра. Показан алгоритм процедуры административного контроля, формирующий сообщения \hat{S} о выполнении заданного плана элементами этой системы. Введено условие, искажающее сообщений \hat{S} элементами системы, и влияние такого сообщения на эффективность управления. Рассмотрены возможности оценки манипулируемости сообщений \hat{S} в зависимости от Π_o^A и роль процедуры административного контроля в такой оценке.

Ключевые слова: активная система, элементы активной системы, потенциал активной системы, эффективность управления, процедура административного контроля, манипулирование сообщением, модель управления.

Evaluation of management effectiveness of the active object system

Abdrakhmanov Rustam Bahtiyaruly, Ph. D;

Rustamov Nasim Tulegenovich, Ph. D, assistant

International Kazakh-Turkish University named after Khoja Ahmed Yasawi (Turkistan, Kazakhstan)

Zhasuzakova Meiramkul Zhasuzakovna, master, senior lecturer

University «Syrdarya» (Zhetysai, Kazakhstan)

The paper analyzes the current issue of the TAS (the theory of active systems) associated with the assessment of the effectiveness of the control system. This question was first proposed to be considered, given the potential for an active

system consisting of three components: the external potential, internal capacity and management capacity. We prove that the activation influences the efficiency of the system. At the same time reveals the essence of governance model $G(h)$ as a psychological reaction to the control elements of the impact center. The algorithm of the procedure of administrative control, forming a message \hat{S} of the implementation plan specified the elements of that system. Permission condition distorting messages \hat{S} elements of the system and its effect on the efficiency of the control posts. The possibility of estimation \hat{S} manipulability messages depending on the procedure and the role of administrative controls in such an assessment.

Keywords: active, active elements of the system, the potential of the active system, good governance, the procedure of administrative control, the manipulation of message management model.

Рассмотрим классическую формулировку задачи управления некоторой (пассивной или активной) системой [1,2] с учетом потенциала $\Pi_o^{A_c}$ этой системы состоящего из трех компонентов [3]: внешний потенциал $\Pi_{en}^{A_c}$, внутренний потенциал $\Pi_{em}^{A_c}$ и потенциал управления $\Pi_y^{A_c}$, т.е.:

$$\Pi_o^{A_c} : \Pi_{en}^{A_c} \& \Pi_{em}^{A_c} \& \Pi_y^{A_c} \quad (1)$$

Пространственный вид потенциал $\Pi_o^{A_c}$ активной системы можно представить в виде параллелепипеда.

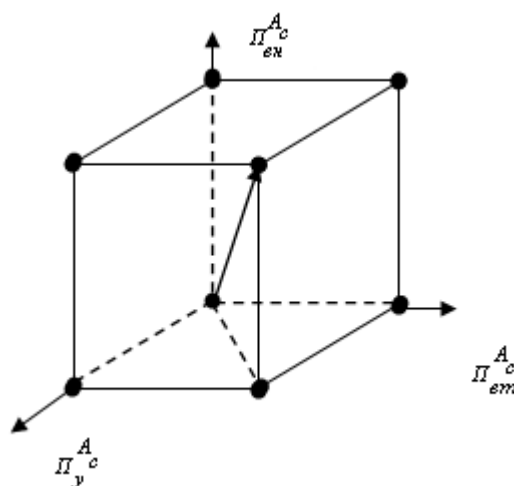


Рис.1. Пространственный вид $\Pi_o^{A_c}$ до начала деятельности A_c

Пусть состояние системы описывается переменной $y \in A$, принадлежащей допустимому множеству A . Состояние системы в рассматриваемый момент времени зависит от потенциала $\Pi_o^{A_c}$ системы и управляющих воздействий $\eta \in U$: $y = G(\eta)$. Предположим, что на множестве $U \times A$ задан функционал $\Phi(\eta, G(\eta), \Pi_o^{A_c})$, определяющий эффективность функционирования системы (с точки зрения управляющего органа). Величина $K(\eta) = \Phi(\eta, G(\eta), \Pi_o^{A_c})$ называется эффективностью управления $\eta \in U$. Задача управляющего органа заключается в выборе такого допустимого управления, которое максимизировало бы значение его эффективности при условии, что известна потенциал $\Pi_o^{A_c}$ и реакция $G(\eta)$ системы на управляющие воздействия:

$$K(\eta) \rightarrow \max_{\eta \in U} \quad (2)$$

Выполнение этого условия во многом зависит от организации процедуры административного контроля A_k системы [4, 5]. Так как значение функции $G(\eta)$, будет максимальной $G(\eta) \rightarrow \max_{\eta \in U}$, если центр A_c знает неманипулируемое сообщение \hat{S} о ходе выполнения плана активными элементами A_s . Сообщение \hat{S} является результатом работы процедуры A_k : $G(\eta) \rightarrow \hat{S}$.

Центр A_c , после планирования свою деятельность, чтобы достичь поставленной цели, будет активизировать $\Pi_y^{A_c}$ [6]:

$$\xi: (\Pi_{\text{вн}}^{A_c} \cap \Pi_{\text{вт}}^{A_c}) \rightarrow \Pi_y^{A_c} \quad (3)$$

А процедура активизации и будет выбором модели управления $G(\eta)$. Такой технологией управления он может, сохранить свою A_c как целую систему в условиях ограниченности ресурсов [7]. С другой стороны эффективность такой активизации связана процедурой административного контроля A_c .

Само существования A_c и управления этой системой зависит от того, как, организована система административного контроля. Система контроля играет роль обратной связи в управлении организацией. Действительно, множество проблем в управлении организациями (фирмами, предприятиями, учреждениями и т. д.) самого разного масштаба и специализации возникает из-за того, что за грамотной декларацией целей нередко следует набор действий и мероприятий, имеющих к этим целям самое отдаленное отношение.

Цель работы. Показать зависимость модели управления $G(\eta)$ от психологических факторов A_3 системы и найти условие не манипулируемости сообщений о выполнении плана A_c , т. е. $A_k: G(\eta) \rightarrow \hat{S}$.

Метод решения. Для начало рассмотрим различия в управлении пассивными и активными системами. Для пассивной (например, технической) системы зависимость $y=G(\eta)$ является, фактически, моделью системы — управляемого объекта, отражающей регламент его функционирования.

Иначе обстоит дело в активных системах (A_c), т. е. системах, в которых управляемые субъекты обладают свойством активности, в том числе свободной выбора своего состояния. Помимо возможности выбора состояния, элементы активной системы (A_3) обладают собственными интересами и предпочтениями, осуществляют выбор состояние целенаправленно (а противном случае их поведение можно было бы рассматривать как пассивное). Соответственно, конкретизируется и модель системы $G(\eta)$, которая должна учитывать проявления активности управляемых субъектов (A_3). Управляющие воздействия (или процедура активизации потенциала управления $\Pi_y^{A_c}$) $\eta \in U$ по своей физической природе, имеет две копонета: *силу* и *глубину*. От этих компонент воздействия и зависит выбор типа управления.

Сила воздействия F — воздействие, влияющее на состояние объекта управления. Это может быть информационный сигнал, стимул, власть, авторитет, приказ, инструкция, и т. д.

Глубина воздействия Q — степень влияния воздействия на объект управления. Сочетание силы и глубины воздействия определяет тип управления. Управление — это воздействие имеющий вид $U=F \& Q$. Естественно, на это воздействие обязательно будет реакция управляемого элемента A_3 .

Реакции A_3 , на управляющие воздействия в нашем случае, разделили на четыре группы:

S — сопротивляемость A_3 на управляющие воздействия. Сопротивляемость выражается в нежелании выполнять заданный план.

I — избирательность A_3 на управляющие воздействия. Она выражается в избирательности (предпочтительности) выполнения плана.

N — неопределенность A_3 на управляющие воздействия. Она выражается в неопределенности или безразличии к выполнению плана.

AI — активность A_3 . Она выражается в готовности выполнять заданный план.

Таким образом модель активной системы выглядит следующим образом:

$$G(\eta) = (\eta \rightarrow S) \& (\eta \rightarrow I) \& (\eta \rightarrow N) \& (\eta \rightarrow AI) \quad (4)$$

Если цель центра обозначим как $\Psi_{A_c}(X, \Omega)$: где X план который должен выполнить A_c , Ω — множество типов A_3 , в принципе, Ω — означает кадровый потенциал A_c , то задача управления к выбору оптимального управления $\eta = \eta(y) \in U$, $\eta: A \rightarrow U$, т. е. допустимое управление, максимизирующее эффективность. Другими словами, необходимо найти при каких условиях работы процедуры административного контроля A_k :

$$\eta^* \in \text{Argmax } K(\eta) = \{ \eta \in U \mid \forall v \in U K(\eta) \geq K(v) \} \quad (5)$$

У центра A_c существует цель $\Psi_{A_c}(X, \Omega)$ в виде планов X и совокупность активных элементов A_3 выполняющих эти планы. Точно также существует цель A_3 $\Psi_{A_c}(x_i, y_i, r_i)$, где $x_i \in X$, $y_i \in A$, $r_i \in \Omega$. Из-за разницы (не совпадения цели) $\Psi_{A_c}(X, \Omega) - \Psi_{A_c}(x_i, y_i, r_i)$ появляется необходимость к процедуре административного контроля за выполнением X активными элементами A_c . Здесь, X — совокупность планов A_c которой должна выполнять; A — совокупность состояний A_c после воздействий U ; Ω — совокупность типов A_3 .

Будем считать, что центр определяет планы по процедуре планирования $\pi: \hat{S} \rightarrow X$, где $\hat{S} = \prod_{i \in I} s_i$, $X = \prod_{i \in I} x_i$ и план, назначаемый i -му A_3 , будет определяться выражением: $x_i = \pi(\hat{S})$, $i \in I$; $s_i \in \hat{S}$.

Для того, чтобы определить условие для процедуры A_k обеспечивающий эффективность управления (5), проанализируем процедуру планирования [4].

План X состоит из $\{a_{ij}(x_j)\}$ -частей, здесь $x_j \in X$ — содержания плана, a_i — i -тая часть этого плана. С другой стороны X должен выполняться к заданному сроку $t = \{t_1, t_2, t_3, \dots\}$. Части плана выполняемой заданному сроку выразим как $a_{11}^{i1}(x_1) \in x_j - a$, часть плана X , выполняемой за время t_1 активным элементом A_3 . Таким образом, центром A_c задается множество планов которого элементы активной системы A_c должны выполнять в заданное время t :

$$X = \{a_{11}^{i1}(x_1), a_{22}^{i2}(x_2), \dots, a_n^{in}(x_n)\} \quad (6)$$

где $t = t_1 + t_2 + \dots + t_n$.

После этого руководители структуры A_c распределяют по A_3 эти планы. При этом руководители структуры A_c должны четко сформулировать содержание планов x_1, x_2, \dots, x_n , в которых активные элементы A_3 должны выполняться в заданный срок следующим образом:

$$x_1^{i1} = b_1 t_1 \quad (7)$$

где время $t_1 = t_1^1 + t_1^2 + \dots + t_1^e$

$$x_2^{i1} = b_2 t_2 \quad (8)$$

где время $t_2 = t_2^1 + t_2^2 + \dots + t_2^{\text{ж}}$

$$x_k^{ik} = b_k t_k \quad (9)$$

где время $t_2 = t_K^1 + t_K^2 + \dots + t_K^K$.

Здесь b_k — содержание плана x_k , $x_k \in X$, $t = t_1 + t_2 + \dots + t_k$ общее время для выполнения работы $\{b_1, b_2, \dots, b_k\}$. С другой стороны $b_k \in B$ — работа, являющаяся содержанием плана X , делится на части $b_1 = b_1^1 + b_1^2 + b_1^3 \dots + b_1^n$ и требует определенный промежуток времени t_k для выполнения всех частей работы b_k . Таким образом, план X будет функцией, B и t , т. е. $X(B, t)$.

Активный элемент A_3 будет выполнять план x_j которые отражается на сообщении s_j'' , $X(B, t)$ на сообщении \hat{S} . Сообщение о том, что элемент A_3 выполнил план x_i , будет отражаться на сообщении s_j'' . Результирующим сообщением \hat{S} о выполнении плана X будет:

$$\hat{S} = \sum_{i=1}^n (s_i' + s_i''). \quad (10)$$

Это равенство выражает формирование сообщений \hat{S} , передаваемой центру A_c через A_k . Именно, функцией процедуры административного контроля A_k , выявляется не допустить искажению этого сообщения.

Исходя из вышеизложенных соображений, процедуру планирования $\pi: \hat{S} \rightarrow X$ можно представить в виде следующей таблицы:

Таблица 1

A_{3i}	X^{ti}	b	b^1	b^2	...	b^n	$\sum_{i=1}^n b_i^i$	\hat{S}
A_{31}	x_1^1	$b_1(t_1)$	$b_1^1(t_1^1)$	$b_1^2(t_1^2)$...	$b_1^n(t_1^n)$	$\sum_{m=1}^n b_1^m$	s_1''
A_{32}	x_2^1	$b_2(t_1)$	$b_2^1(t_1^1)$	$b_2^2(t_1^2)$...	$b_2^n(t_1^n)$	$\sum_{m=1}^n b_2^m$	s_2''
					...			
A_{3k}	x_k^1	$b_k(t_1)$	$b_k^1(t_1^1)$	$b_k^2(t_1^2)$...	$b_k^n(t_1^n)$	$\sum_{m=1}^n b_k^m$	s_z''
A_c	$\sum_{e=1}^k x_k^{ie}$	$\sum_{e=1}^k b_e(t_i)$	$\sum_{e=1}^k b_e^1(t_i^1)$	$\sum_{e=1}^k b_e^2(t_i^2)$...	$\sum_{e=1}^k b_e^n(t_i^n)$	$X = \sum_{p=1}^k \left(\sum_{e=1}^k b_e^n(t_i^n) \right)$	
\hat{S}	S'_1	S'_2	S'_3	S'_4	...	S'_e		$\hat{S} = \sum_{e=1}^n (s_e') = \sum_{z=1}^m (s_z'')$

Эта таблица выражает баланс выполнения плана X активными элементами A_s организации в заданное время. А условие выполнения плана выражается процедурой

$$X: \sum_{c=1}^n (\sum_{e=1}^k b_e)_c \rightarrow \hat{S} \quad (11)$$

Эта процедура показывает, что результаты процедуры A_k определяет манипулируемость или неманипулируемость сообщений \hat{S} .

Теорема. Если план X , A_c которого следует выполнить, а Y — выполненная часть этого плана, тогда процедура выполнения этого плана выглядеть как $\hat{S}: Y \rightarrow X$.

Доказательство. Чтобы скорректировать план X , центру A_c нужно неискаженное сообщение \hat{S} . Если \hat{S} будет искажаться, то корректировка плана будет не обоснованной. Если сообщение искажается, то из таблицы видно, что баланс выполнения плана нарушается, т. е. $\hat{S} < I$. Если сообщение выполнения плана не будет искажаться, то баланс выполнения плана не нарушается, т. е. $\hat{S} = I$. На основе (5) $G(\eta) = I$. Из этого следует $K(\eta) \rightarrow \max_{\eta \in U}$

Таким образом ясно видно, что результаты работы процедуры A_k прямо влияет на эффективность управления организацией.

Таким образом, $\text{Argmax } K(\eta)$, если выполняется условие (11). Процедура A_k (5) определяет выполняется ли условие (11). Из этого выходит, что содержание сообщений \hat{S} , является результатом работы процедуры A_k , т. е. процедура A_k сообщает центру организации о неискаженности сообщений \hat{S} . Таким образом центр узнает о выполнении условия (11) и принимает управленческие решения.

Выводы. Потенциал $P_{A_c}^{A_c}$ активной системы A_c определяет процедуру планирование $X: \sum_{c=1}^n (\sum_{e=1}^k b_e)_c \rightarrow \hat{S}$.

А потенциал $P_y^{A_c}$ и его активизация всегда влияет на эффективность управления. Повышение эффективности управления организационными структурами, при ограниченности ресурсов, имеет жизненно важное значение для организации. Сама процедура активизации сильно зависит от оценки манипулируемости сообщений \hat{S} . С другой стороны, эффективное управление активной системой, требует эффективной процедуры A_k . Так как в процессе управления без обратной связи центр организации не сможет принимать оперативно управленческие решения, то в A_c будет разумным представлять передачу сообщений \hat{S} о выполнения плана активными элементами A_s организации с помощью процедуры административного контроля A_k . В этом случае манипулируемость сообщений \hat{S} , передаваемых центру будет минимальным. За счет этого, эффективность управления максимизируется.

Литература:

1. Новиков, Д. А., Петраков С. Н. Курс теории активных систем. — М.: СИМТЕГ, 1989. — 104 с.
2. Бурков, В. Н., Новиков Д. А. Теория активных систем: состояние и перспективы. М.: СИНТЕГ, 1999. — 128 с.
3. Смирнов, Э. А. Основы теории организации — М.: ЮНИТН, 2000. — 375 с.
4. Nasim Rustamov and Nurbai Dosanov. Effect of Administrative Control Procedures to Efficiency of Organization Management. International Journal of Mathematical Analysis, Bulgaria, Vol. 9, 2015, no. 11, 521–526.
5. Виханский, О. С., Наумов А. И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. М.: Изд-во МГУ, 1996. — 416 с.
6. Рустамов, Н. Т., Азретбергенова Г. Ж., Жасузакова М. Ж. Активизация потенциала управления организации. Алматы, ЭКОНОМИКА баспасы, 2015, — 140 с.
7. Рустамов, Н. Т., Ибраим М., Абдрахманов Р. Б. Закономерности организационных успехов и неудач. — Ташкент: «Fan va texnologiya» 2009, 200 с.

Анализ состояния банковской системы в Республике Хакасия в условиях современной кредитно-денежной политики

Рыскина Алевтина Викторовна, студент

Научный руководитель: Субракова Людмила Константиновна, кандидат экономических наук, доцент
Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова

В статье проведен сравнительный анализ банковской системы страны, как на федеральном, так и региональном уровне, в условиях современной кредитно-денежной политики. В результате проведенного анализа дана оценка состояния банковской системы Республики Хакасия, выявлены проблемы и предложены возможные решения.

Ключевые слова: кредитно-денежная политика, банковская система, Российская Федерация, Республика Хакасия.

В настоящее время экономика России крайне нестабильна, что вызвано введенными санкциями в 2014 г. Финансовые ограничения стали основным ударом по банковской системе, что обусловлено введением запрета российским банкам на зарубежные выгодные рынки капитала. После введения финансовых санкций, последовал ряд ограничений, направленных на нефтегазовый сектор экономики, сущность которых заключалась в воздействии на стоимость нефти путем использования рыночного механизма. В связи с этим, опасаясь за стремительные потери доходов бюджета, Центральный Банк Российской Федерации (далее — ЦБ РФ) отказался поддерживать национальную валюту страны, впервые отпустив ее в свободное плавание, что вскоре привело к девальвации рубля и бурному росту инфляции (рис 1). [1], [2].

Рассматривая данные, представленные на рис. 1, можно заметить резкую стремительно возрастающую динамику одного из самых негативных макроэкономических явлений — уровня инфляции, как на уровне страны в целом, так и ее субъекта — Республики Хакасия (далее — РХ). Что касается Российской Федерации (далее — РФ), то можно заметить рост инфляции с августа 2014 г., в то время, когда активно начали вводиться санкции различного характера. В РХ же — рост инфляции наблюдается немного позже — в сентябре 2014 г. Можно

предположить, что разница в динамике инфляции между страной в целом и ее субъектом обусловлена тем, что последствия, вызванные введенными ограничениями в отношении страны, оказали различное воздействие на ее регионы. Это может быть вызвано различной степенью развитости экономики регионов, менталитетом населения и другими причинами.

Анализируя банковский сектор в условиях воздействия, как внешнеполитических, так и внешнеэкономических факторов, необходимо рассмотреть изменения, происходящие в динамике за несколько лет, делая упор, прежде всего, на 2014 г. — 2015 г.

Анализируя таблицу 1, можно обозначить несколько изменений, произошедших в банковском секторе России:

- Снижение объема предоставленных кредитов физическим лицам (далее — ФЛ) в декабре 2014 г.;
- Резкое сокращение объема выданных кредитов юридическим лицам (далее — ЮЛ) и индивидуальным предпринимателям (далее — ИП) и ФЛ в феврале 2015 г.;
- Сокращение привлеченных средств в марте 2015 г.

Аналогично таблице 1 проанализируем таблицу 2, в которой представлена ситуация в банковском секторе РХ.

Исходя из данных таблицы 2, можно выделить следующие изменения, происходящие в банковском секторе РХ:

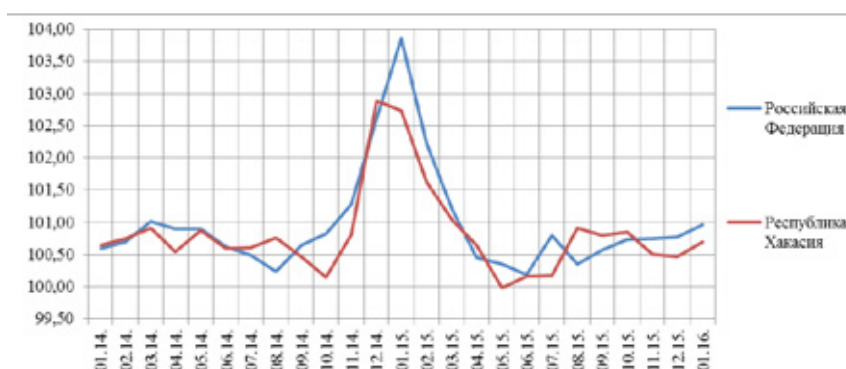


Рис. 1. Динамика уровня инфляции в Российской Федерации и Республике Хакасия., % к пред. мес.

Таблица 1. Объем предоставленных и выданных кредитов в Российской Федерации [3]

Дата	Объем предоставленных кредитов				Привлеченные средства от организаций, юридических лиц и физических лиц	
	Юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, млн. руб.	Темп прироста, %	Физическим лицам, млн. руб.	Темп прироста, %	Млн. руб.	Темп прироста, %
дек. 11	22480905	-	4772278	-	25252359	-
дек. 12	24336707	8,26	6479859	35,78	21601153	-14,46
дек. 13	28010880	15,10	7863992	21,36	25632253	18,66
дек. 14	29556276	5,52	7791974	-0,92	27217526	6,18
янв. 15	33241362	12,47	8629722	10,75	27523647	1,12
фев. 15	1530671	-95,40	332539	-96,15	27977502	1,65
мар. 15	3547002	131,73	693118	108,43	27880893	-0,35
апр. 15	5885433	65,93	1108429	59,92	27960687	0,29
май. 15	8454838	43,66	1565177	41,21	28462168	1,79
июн. 15	10560765	24,91	2001898	27,90	28772874	1,09
июл. 15	13314189	26,07	2518521	25,81	28738687	-0,12
авг. 15	16006070	20,22	3057975	21,42	28994291	0,89
сен. 15	18447217	15,25	3590919	17,43	29528080	1,84
окт. 15	21169876	14,76	4122811	14,81	29997798	1,59
ноя. 15	24049296	13,60	4653317	12,87	30289953	0,97
дек. 15	26473534	10,08	5180573	11,33	30825888	1,77
янв. 16	29995671	13,30	5861259	13,14	31286296	1,49

Таблица 2. Объем предоставленных и выданных кредитов в Республике Хакасия [3]

Период	Объем предоставленных кредитов				Привлеченные средства от организаций, юридических лиц и физических лиц	
	Юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, млн. руб.	Темп прироста, %	Физическим лицам, млн. руб.	Темп прироста, %	Млн. руб.	Темп прироста, %
дек. 11	16515	-	20152	-	19321	-
дек. 12	19119	15,8	21919	8,8	21919	13,4
дек. 13	22832	19,4	21742	-0,8	26093	19,0
дек. 14	20085	-12,0	22751	4,6	19247	-26,2
янв. 15	21613	7,6	24686	8,5	19131	-0,6
фев. 15	474	-97,8	416	-98,3	18649	-2,5
мар. 15	1006	112,2	1377	231,0	19036	2,1
апр. 15	1704	69,4	2251	63,5	19089	0,3
май. 15	2534	48,7	3191	41,8	20319	6,4
июн. 15	3177	25,4	3921	22,9	20476	0,8
июл. 15	4267	34,3	5401	37,7	21224	3,7
авг. 15	5794	35,8	6748	24,9	21320	0,5
сен. 15	7270	25,5	8022	18,9	22052	3,4
окт. 15	8790	20,9	9498	18,4	29201	32,4
ноя. 15	9719	10,6	10865	14,4	28772	-1,5
дек. 15	11043	13,6	12082	11,2	29088	1,1
янв. 16	13378	21,1	13831	14,5	30920	6,3

- Резкое сокращение привлеченных средств в декабре 2014 г.;
- Сокращение выданных кредитов ИП и ЮЛ в декабре 2014 г.;
- Увеличение выданных кредитов ФЛ в декабре 2014 г.;
- Ужасающее сокращение объемов выданных кредитов ЮЛ, ИП и ФЛ в феврале 2015 г.

Итак, выделив ключевые моменты, происходящие в банковском секторе страны и ее региона на фоне воздействия введенных санкций, проведем сравнительную характеристику с опорой на РХ.

Девальвация рубля и инфляция стали основной причиной массового оттока капитала со стороны банковской системы, когда большинство людей снимали размещенные в банках средства и инвестировали их в различные объекты. Этот момент объясняет сокращение привлеченных средств (на 26,2%) и увеличение выданных кредитов ФЛ (на 4,6%) банками Хакасии в декабре 2014 г. По РФ, ситуация в этом месяце обратная: в декабре 2014 г. объем выданных кредитов ФЛ снизился на 0,9%. В динамике привлеченных средств по РФ в этом периоде также наблюдается обратная динамика по сравнению с Хакасией. Так, объем привлеченных средств в России увеличился на 6,2%, однако наблюдается снижение темпа прироста по сравнению с предыдущим периодом. Можно предположить, что население не каждого региона России посчитало целесообразным проявление подобной реакции на происходящее в стране.

Отрицательная динамика наблюдается в количестве выданных кредитов банками Хакасии ИП и ЮЛ в декабре 2014 г. Их объем сократился на 12%, что обусловлено сокращением спроса на банковские услуги со стороны малого и среднего бизнеса, вызванное ухудшением положения данной категории заемщиков на фоне общего снижения темпов производства и усиления экономической неопределенности. В целом по РФ по данному показателю наблюдается обратная динамика. Так, объем выданных кредитов банками ИП и ЮЛ по России в декабре 2014 г. увеличился на 5,5%, однако темп прироста меньше, чем в предыдущем периоде.

Резкое ухудшение социально-экономической ситуации в регионах России требовало немедленного принятия мер со стороны государства, в лице которого выступил ЦБ РФ. С помощью приоритетного инструмента денежно-кредитной политики — ключевой ставки, Банк России 16.12.2014. резко повышает ее до 17%, увеличив ее на 6,5 п. п., с целью ослабления инфляции и деловой активности (рис. 2).

Ключевая ставка является приоритетным инструментом регулирования экономики, целью которого является максимальное снижение уровня инфляции в короткие сроки. Следует указать, что в декабре 2014 г. в РХ наблюдается «пик» уровня инфляции, когда она составила 102,89% к предыдущему периоду.

Кроме того, закрытие доступа к выгодным рынкам капитала приводит к необходимости кредитования коммерческих банков (далее — КБ) в ЦБ РФ, но уже под более высокую стоимость, что в результате приводит к существенному сокращению ресурсной базы банков. Это стало причиной проведения последними политики процентных ставок.

Процентная политика является целью денежно-кредитного регулирования, в результате которого резко уменьшились объемы кредитования и создана основа для притока денег в банковский сектор. Так, предоставленные кредиты, как ЮЛ и ИП, так и ФЛ в РХ сократились в обоих случаях на 98% уже в феврале 2015 г. Аналогично динамике данных показателей в РХ по РФ они сократились на 95% и 96% соответственно.

После проведенной политики, уровень инфляции в РХ в мае 2015 г. уменьшился на 2,2%, а в сентябре — на 2,0% по сравнению с декабрем 2014 г. По РФ уровень инфляции достиг минимальной отметки в июне 2015 г. после резкого повышения.

На основе анализа, можно выделить характерные черты, присущие современной экономике Хакасии. Итак, несмотря на то, что стремительный рост инфляции остановлен, на сегодняшний день наблюдается трендовое ее увеличение. Отсюда вытекает вторая проблема, связанная с тем, что у людей утеряно стремление к сбереже-

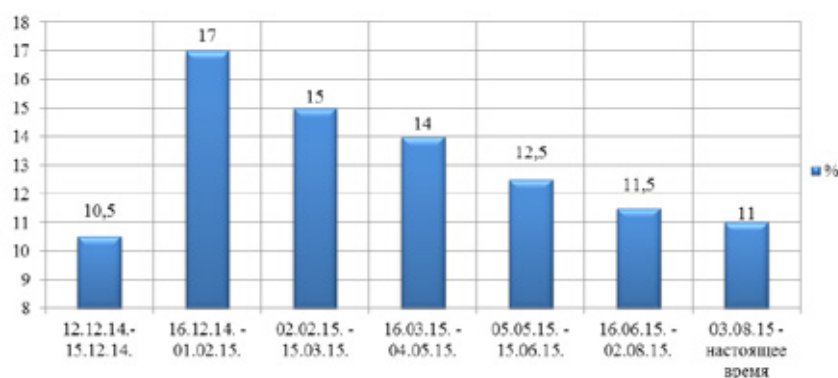


Рис. 2. Ключевая ставка, % [4]

ниям, ведь постоянный рост цен наряду с девальвацией рубля и невысокими процентными ставками по вкладам позволяет «сегодня» купить больше, чем «завтра». Так, например, в 2013 г. сбережения во вкладах и ценных бумагах в РХ составил 5441934 тыс. руб., в 2014 г. — (-1593436) тыс. руб. [5].

Основная проблема банковского сектора Хакасии заключается в том, что банки не могут повысить уровень процентных ставок по вкладам в целях наращивания капи-

тала, что в результате приводит к их банкротству и оказывает дополнительное давление на потерю доверия населения ко всей системе банков. В связи с этим можно утверждать, что наиболее выигрышны в подобных ситуациях крупные банки, имеющие наибольшую устойчивость к колебаниям величины их ресурсов и прибыли. Мелким банкам можно порекомендовать консолидироваться в более крупные, что позволит им быть более устойчивыми в условиях нестабильности в стране.

Литература:

1. Росстат [Электронный ресурс] // <http://www.gks.ru/> (Дата обращения 21.02.2016).
2. Хакасстат [Электронный ресурс] // <http://hakasstat.gks.ru/> (Дата обращения 21.02.2016).
3. Сведения о размещенных и привлеченных средствах. Банк России [Электронный ресурс] // <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=sors> (Дата обращения 21.02.2016).
4. Ключевая ставка и ставка рефинансирования [Электронный ресурс] // Режим доступа: СПС «Гарант» (Дата обращения 21.02.2016).
5. Баланс денежных доходов и расходов населения Республики Хакасия. Хакасстат [Электронный ресурс] // <http://hakasstat.gks.ru/> (Дата обращения 21.02.2016).

Роль и значение иностранных инвестиций в модернизации национальной экономики

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;
Рахматов Камолиддин Уралович, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Безусловно, большой экономический интерес для развития инновационного процесса представляют зарубежные инвестиции, привлечению которых может способствовать предоставление относительно дешевой, но квалифицированной рабочей силы и стабильного рынка сбыта в Узбекистане. Но для этого необходимо усилить реальные гарантии сохранности и возврата иностранных кредитов и инвестиций, которые будут обеспечиваться отечественными страховыми организациями на внутреннем рынке республики. В качестве материального обеспечения зарубежных кредитов и инвестиций, видимо, целесообразно использовать республиканские авуары в заграничных банках, а также вкладывать валюту в совместное производство за рубежом. Следовательно, осуществление рыночных реформ в Узбекистане, включая углубление процессов приватизации, достижение макроэкономической стабилизации и обеспечение устойчивого экономического роста, коренные структурные преобразования в национальном народнохозяйственном комплексе неразрывно связаны с проведением активной инвестиционной политики.

Весьма важную роль в этих процессах могут сыграть иностранные инвестиции. Именно это обстоятельство представляет собой для нас особый интерес. Иностранные

инвестиции — один из основных факторов, способствующих ускоренному экономическому развитию страны.

В 2014 году объем инвестирования в экономику возрос на 10,9 процента и составил в эквиваленте 14,6 миллиарда долларов США. При этом свыше 21,2 процента всех капитальных вложений, или более 3 миллиардов долларов, составили иностранные инвестиции и кредиты, из которых три четверти — это прямые иностранные инвестиции. Особое удовлетворение вызывает тот факт, что из года в год в реализации инвестиционной программы все более активное участие принимают прямые частные инвестиции за счет собственных средств предприятий, которые только за истекший год возросли на 10,3 процента и составили в эквиваленте 4,3 миллиарда долларов, или почти 30 процентов всех объемов инвестиций [1, с. 2].

Даже такие высокоразвитые государства как США, Германия, Франция, Япония, Великобритания и т.д. рассматривают постоянное привлечение иностранного капитала как необходимое средство роста их экономического потенциала, улучшения благосостояния граждан. Активирующее влияние иностранных инвестиций наглядно доказывает и опыт стран, которые находятся в состоянии бурного экономического развития — Китай, Южная Корея, Сингапур, Малайзия и другие восточно-азиатские

страны. Их правительства создали благоприятный климат, и результаты не замедлили сказаться.

Остановимся на том, какие наиболее важные задачи, стоящие перед экономикой нашей республики, можно разрешить при помощи иностранных инвестиций.

— привлечение дополнительного инвестиционного капитала. Рынок капитала в республике только начинает развиваться, поэтому он не может обеспечить требуемых объемов капитала для крупных проектов. Кроме того, затруднен доступ к твердой валюте, необходимой для закупки товаров отсутствующих на местном рынке. Иностранные инвестиции позволяют решить сразу обе эти проблемы, т. к. они являются источником внешнего капитала. Иностранный инвестор неограничен относительной, неразвитостью местных рынков, капитала или способностью страны генерировать иностранный поток наличности путем экспорта товаров.

— доступ к передовой технике. Многие предприятия республики используют устаревшие оборудование и технологии, что значительно снижает производительность труда и приводят к производству товаров более низкого качества. Это влияет на их конкурентоспособность и уменьшает возможности зарабатывать твердую валюту. Иностранные инвестиции позволяют решить эту проблему, т. к. инвестиционные товары воплощают передовую технику, а предприятия могут использовать новые технологии. Альтернатива покупки прав на использование технологии требует затрат дорогостоящей иностранной валюты. Инновационные процессы позволяют резко увеличить производительность труда на предприятиях республики и будет стимулировать инвестиции в них.

— доступ к передовым методам управления. Иностранные инвесторы несут с собой передовые апробированные методы управления и предоставляют возможность их изучения и использованию. Такая передача опыта особенно важна в условиях создания СП, приватизации местных предприятий иностранными инвесторами. Выигрывают обе стороны — иностранная фирма — инвестор исполняет местные знания и контакты, а местные предприятия воспользуются предложенными методами, чтобы повысить производительность труда и улучшить качество продукции.

— улучшение доступа к мировому рынку. Иностранные инвесторы помогут осуществить доступ к распределенным каналам и обрести опыт продажи товаров на мировом рынке, что позволит развить экспортные возможности республики и создает надежный источник получения иностранной валюты.

— ускорение приватизации. Одно из необходимых условий перехода к рынку, успешного проведения приватизации объединения капиталов. Благодаря способности анализировать экономические возможности предприятия иностранные инвесторы окажут помощь, которая ускорит доступ к внешним источникам фондов и будет служить основой для образования капитала, если активы первоначально продаются и если требуются инвестиции для ре-

организации производства, изменение его структуры. Участие иностранных инвесторов может увеличить эффективность процесса путем реализации возможностей новых приватизированных предприятий.

Связь инвестиций и инноваций как факторов социально-экономического развития страны. Инвестиции и инновации являются довольно тесно смыкающимися структурными элементами рынка, следовательно, любая инвестиционная тактика, которую осуществляет то или иное предприятие, будет определенным образом связана с инновационной деятельностью [2, с. 91].

Следует обратить внимание на тот факт, что в условиях экономического кризиса товары падают в цене, и это падение может быть в диапазоне от снижения прибыли до возникновения убытков. Единственный выход — это выпуск более дешевой продукции, а это возможно только при внедрении новых, передовых технологий. Чем раньше они будут внедрены, тем скорее будут остановлены потери. Кроме того, та страна, предприятия которой сделают это первыми, имеет больше шансов захватить рынки сбыта. Опоздавшим производителям придется продавать свою продукцию дешевле, чтобы создать конкуренцию, а это новые потери.

Положительное влияние на активизацию инвестиционных процессов в стране оказало снижение ставки рефинансирования Центрального банка с 16% в 2005 г. до 12% в 2012 году. С 1 января 2014 г. ставка рефинансирования была установлена на уровне 10%. Это позволило банкам удешевить кредиты, в том числе инвестиционные, сделать их более доступными для предприятий и населения и тем самым повысить объемы вложенных средств в проекты по развитию отраслей экономики, социальной сферы, жилищного строительства, особенно на селе [3, с. 88].

В последние годы в Узбекистане продолжается активная инвестиционная политика. Многие положительные тенденции развития Узбекистана тесно связаны с проводимой модернизацией экономики и диверсификацией промышленности. Основной задачей этой политики является создание новых современных производств конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью, а также техническая и технологическая модернизация действующих предприятий в соответствии с самыми высокими международными требованиями.

Свыше 73 процентов всех инвестиций было направлено на производственное строительство и около 40 процентов — на приобретение машин и оборудования. Отличительная особенность проводимой в Узбекистане инвестиционной политики состоит в том, что приоритет отдается инвестиционным проектам, направленным на создание новых высокотехнологичных производств, обеспечивающих глубокую переработку местных сырьевых ресурсов. В 2014 году в ведущих отраслях экономики введены в эксплуатацию 154 крупных объекта общей стоимостью 4,2 миллиарда долларов, оснащенные современным высокотехнологичным оборудованием [1, с. 3].

Сегодня в экономике страны приоритетными направлениями инвестиционных проектов являются создание новых высокотехнологичных производств, оснащенных

передовой технологией и обеспечивающих глубокую переработку наших сырьевых ресурсов, увеличение экспортного потенциала страны, создающих новые рабочие места.

Литература:

1. Каримов, И. А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача. // Народное слово, № 11. 17.01.2015.
2. Вахабов, А. В., Разыкова Г. Х. Модернизация экономики. Т., 2014. — 157 с.
3. Каримов, М. Инвестиционная активность коммерческих банков: факторы и моделирование. // Факторы эффективности и повышения конкурентоспособности национальной экономики: материалы IV Форума молодых ученых-экономистов. Ташкент: ИПМИ, 2015.

Оценка рисков существенного искажения при аудите расходов на разработку программного обеспечения

Сафиуллина Зухра Рафгатовна, магистрант

Научный руководитель: Макальская Марина Львовна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В данной статье рассматривается структура рисков существенного искажения отчетности, а также процесс оценки рисков при аудите расходов на разработку программного обеспечения. Кроме того, определены контрольные точки, на которые стоит обратить внимание при оценке рисков, выделены особенности системы внутреннего контроля в компаниях, занимающихся разработкой программного обеспечения.

Ключевые слова: аудит расходов, риски существенного искажения отчетности, неотъемлемый риск, риск средств контроля, оценка рисков.

Процесс оценки расходов организации и экономически обоснованного формирования себестоимости является важным хозяйственным рычагом любой компании в ходе выявления резервов снижения затрат и повышения ее рентабельности. В свою очередь контроль за расходами представляется значимым элементом информационного обеспечения управления деятельностью фирмы. Несмотря на то что вопросы организации и регулирования аудита в России постоянно находятся в центре внимания представителей науки и практики, проблемы проведения аудита расходов и формирования себестоимости выполненных работ не получили должной разработки.

Особую сложность представляет учет и аудит расходов по созданию нематериальных активов, точно оценить которые не всегда представляется возможным. В частности, компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения, сталкиваются с трудностью исчисления фактической себестоимости выполняемых ими работ, а аудиторы, проверяющие данные фирмы, должны осуществлять более тщательный контроль за их расходами.

Аудиторская проверка расходов связана с различного рода неопределенностями, которые часто оказывают влия-

ние на характер и методы ее проведения. На практике данные неопределенности вытекают в риски, которые невозможно свести к нулю. Отсюда основная задача аудитора состоит в том, чтобы снизить их до минимального уровня, тем самым достигнув достоверных результатов проверки. Для достижения этой цели, безусловно, необходимо в первую очередь идентифицировать и оценить риски.

Так, согласно ФПСАД № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» аудитор в процессе оценки рисков выполняет следующее:

1) выявляет риски в процессе ознакомления с деятельностью аудируемого лица и его средой, включая средства контроля, относящиеся к этим рискам, а также с группами однотипных операций, остатками по счетам бухгалтерского учета и случаями раскрытия информации в финансовой (бухгалтерской) отчетности;

2) устанавливает соответствие между выявленными рисками и тем, какая информация может быть искажена на уровне предпосылок подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности;

3) рассматривает, не являются ли риски столь большими, чтобы привести к существенному искажению финансовой (бухгалтерской) отчетности [3].

Как известно, риск существенного искажения отчетности состоит из двух рисков: неотъемлемого риска (риска хозяйственной деятельности) и риска средств контроля. Неотъемлемый риск присущ деятельности самой компании, в связи с чем аудитор не может как-либо повлиять на него, но обязан качественно и объективно его протестировать и оценить. В рамках риск-ориентированного подхода неотъемлемый риск рассматривается шире, чем вероятность искажения данных бухгалтерского учета и отчетности организации. Данный риск включает события, обстоятельства, условия, действия или бездействие, которые способны оказать влияние на деятельность аудируемой компании.

В частности, для компаний, занимающихся деятельностью в области IT-разработок, большую роль играет спрос на их услуги, который в условиях наступившего в стране кризиса может резко снизиться. Это связано и с высокой стоимостью разработки программного обеспечения. А в случае потери компанией важных клиентов у нее могут возникнуть проблемы с непрерывностью деятельности и ликвидностью.

Кроме того, особенность IT-отрасли такова, что в ней высока скорость появления новых модулей, программ, информационных систем, в связи с чем на рынке царит жесткая конкуренция. Выходом из этой ситуации для компании является постоянное совершенствование технологий и повышение квалификации сотрудников. В случае

отсутствия этих ключевых факторов у компании есть риск потерять своих клиентов и уйти с рынка.

Еще один риск-образующий фактор — это изменения в информационных системах. Так, компания, разрабатывающая программное обеспечение только для ограниченного круга информационных систем, рискует потерять значительную долю выручки в случае перехода большинства пользователей на иные системы.

Не менее важным при оценке рисков является и тот факт, что в компаниях-разработчиках программного обеспечения очень сложно оценить стоимость выполненных работ. Дело в том, что величина расходов на разработку программного обеспечения зависит прежде всего от потраченного сотрудниками времени на выполнение работ. Отслеживать количество человеко-часов, по мнению автора, довольно трудоемкий процесс, затраты на который зачастую не оправдывают себя. Поэтому во многих IT-компаниях учет рабочего времени ведется по установленным заранее нормативам. Если же такого документа в организации нет, то данный процесс не регламентирован, а значит, величина расходов на конкретный вид работ не может быть представлена в отчетности компании точно и достоверно. В связи с этим у компании имеется риск неверного отражения величины затрат на разработку программного обеспечения, а следовательно, и величины финансового результата.

Факторы неотъемлемого риска для компаний, занимающихся разработкой программного обеспечения, представлены на *рисунке 1*.

Аудитор в ходе проверки может столкнуться с отдельной группой рисков, требующих, по его мнению,



Рис. 1. Факторы неотъемлемого риска для компаний-разработчиков программного обеспечения

специальных аудиторских действий. Это так называемые значимые риски, вытекающие, как правило, из рисков хозяйственной деятельности, способные привести к существенным искажениям отчетности. В первую очередь к таким рискам относятся факты, связанные с недобросовестными действиями аудируемого лица или с нетипичными операциями и показателями деятельности компании, сильно отличающимися от отраслевых. Применительно к таким рискам аудитору следует оценить эффективность введенных в отношении них средств контроля, включая контрольные действия, и определить, выполнялись ли они [3]. В случае отсутствия надлежащих средств контроля аудитор должен сообщить об этом представителям собственника.

Что касается второй составляющей риска существенного искажения — риска средств контроля (контрольного риска), то данный вид риска характеризует внутреннюю структуру управления компанией. Для его оценки аудитору нужно получить достаточную информацию о системе внутреннего контроля (СВК) организации и объективно оценить ее как качественно, так и количественно [3]. Результаты этой оценки обязательно должны использоваться в процессе планирования сроков, объема и характера аудиторских процедур.

Рассмотрим конкретные элементы СВК в свете оценки рисков существенного искажения в ходе аудита расходов компании-разработчика программного обеспечения. Так, при анализе процесса оценки рисков проверяемым субъектом аудитору следует изучить, какие существуют риски в отношении финансовой отчетности фирмы, как они оцениваются и какие меры принимает организация по их снижению или устранению.

В частности, для компании, работающей в сфере IT-разработок, существуют риски изменений законодательства не в ее пользу; риски внедрения новых технологий, что усложнит контроль над ними; валютные риски в случае выхода на международный рынок и т.д.

В свете оценки контрольных действий аудируемой компании аудитору необходимо получить представление о процедурах клиента, направленных на получение уверенности в том, что распоряжения руководства и все необходимые действия по снижению рисков компании выполняются. Здесь важно отметить, что для повышения эффективности аудита и сокращения затрат на его проведение аудитору следует оценить те контрольные действия, которые относятся к наиболее подверженным искажениям областям.

Так, при аудите расходов компании-разработчика программного обеспечения стоит обратить внимание на процедуры по контролю за списанием рабочего времени сотрудников, проверить, существует ли в компании регламент по нормативам выработки. Кроме того, целесоо-

бразно проанализировать выполнение смет и технических заданий по конкретным видам программного обеспечения, а также выяснить, есть ли ответственные лица по каждому проекту.

В связи с тем, что IT-компания пользуется большим количеством облачных сервисов, аккаунтов и лицензий, аудитору необходимо проверить, санкционирован ли доступ к компьютерным программам и файлам с данными. Важно также выяснить, есть ли в организации средства контроля, фиксирующие данные о лице, внесшем изменения в базу данных, и времени внесения этого изменения.

Поскольку в IT-компаниях значительные суммы тратятся на покупку компьютеров, аудитору целесообразно проверить, существуют ли в организации контрольные действия, направленные на обеспечение сохранности активов, в том числе проводятся ли периодические инвентаризации основных средств. Соответственно необходимо выяснить список материально ответственных лиц и состав инвентаризационной комиссии.

Оценив риск хозяйственной деятельности и контрольный риск, аудитор получает представление о риске существенного искажения отчетности. При этом ему необходимо идентифицировать и оценить риски существенных искажений как на уровне финансовой отчетности в целом, так и на уровне предпосылок по каждому сальдо счета и группе операций [5].

Оцененный уровень риска аудитору следует принимать во внимание при определении характера, сроков и объема дальнейших аудиторских процедур [5].

Аудитору также необходимо определить, относятся ли выявленные риски существенных искажений к определенным типам операций, сальдо по счетам или же в большей степени ко всей отчетности. Важно отметить, что во втором случае риски могут быть следствием недостатков СВК клиента.

Кроме того, в ходе проверки аудитор на основе своего профессионального суждения должен выявить значимые риски, требующие специального рассмотрения, и риски, в отношении которых достаточные аудиторские доказательства не могут быть получены обычными процедурами проверки по существу. Применительно к таким рискам необходимо проанализировать, были ли разработаны и использовались ли клиентом средства контроля, в частности контрольные действия, снижающие риск существенного искажения финансовой отчетности до приемлемого уровня.

В завершение необходимо отметить, что аудитору следует знать как уровень неотъемлемого риска в деятельности аудируемого лица, так и применяемые клиентом средства контроля рисков. Это играет важную роль, поскольку является базой для эффективного проведения аудиторской проверки.

Литература:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) «Об аудиторской деятельности»

2. ФПСАД 4 «Существенность в аудите» (утв. Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696)
3. ФПСАД 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (утв. Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696)
4. Булыга, Р.П. Аудит. Учебник для вузов. — 4-е изд. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 432 с.
5. Стандарты по аудиторской деятельности. Сборник нормативных актов. Под ред. Невешкиной Е.В. — М.: Омега-Л, 2015. — 452 с.
6. Подольский, В.И. Оценка и использование составляющих аудиторского риска [Электронный ресурс] // «КонсультантПлюс». URL: www.consultant.ru
7. Сергеева, Т.В. Планирование аудита затрат на производство продукции (выполнение работ, оказание услуг) // Аудит и финансовый анализ. — 2011. — № 4. — с. 11–19
8. Сергеева, Т.В. Процедуры получения аудиторских доказательств при аудите затрат на производство продукции (работ, услуг) // Аудит и финансовый анализ. — 2011. — № 6. — с. 1–7
9. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» // URL: www.consultant.ru

Направления инновационного развития Хабаровского края

Сизякина Анастасия Александровна, студент;

Меличева Ксения Владимировна, студент;

Пятаева Яна Ивановна, студент;

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент

Дальневосточный государственный университет путей сообщения

Проблема развития экономической сферы никогда не потеряет своей актуальности, так как экономика является одной из важнейших составляющих жизни государств и общества в целом. Поэтому человечество всегда стремилось и продолжает стремиться к повышению уровня своего экономического развития.

Как и многие другие регионы нашей страны, Хабаровский край характеризуется богатыми на ресурсы природными возможностями, благоприятным географическим положением на Дальнем Востоке России, соседством со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, разнообразным и сравнительно развитым экономическим сектором, развивающимися инновациями, областями хозяйственного освоения, устойчивостью в социальной и политических сферах. Все вышеперечисленное является конкурентной базой для развития края. Существуют два различных пути развития региона: инерционный и инновационный. Объектом нашего исследования был выбран инновационный путь развития Хабаровского края. Об этом и пойдет речь в данной статье.

Для начала установим, что же такое инновации. Инновация, нововведение (англ. innovation) — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Таким образом, очевидно, что инновации имеют большое значение для современной экономики.

Главными источниками инвестиций инновационного развития являются бюджетные и внебюджетные средства. Субсидирование из государственного бюджета происходит согласно инновационной политике страны, ее за-

дачам и нуждам. И, напротив, элементы инновационного движения сами привлекают внебюджетные средства финансирования своих производств. За рубежом субсидирование проводится одновременно государством и частными вкладчиками. В нашей стране в большей мере в качестве инвестора выступает государство. Несмотря на приоритетную роль, государственные вложения несут слабую эффективность. Ограниченный объем субсидирования не позволяет доводить инновационный продукт до конечного сбыта. Кредитное субсидирование, ценные бумаги, прямые вложения в денежной форме и прочие типы лизинга ограничивают приток частных инвесторов. В то же время на российском рынке пока что редко применяются такие финансовые инструменты, как аккредитив, форфейтинг, факторинг и т.д.

Инновационное развитие очень важно для Хабаровского края, так как сейчас главной проблемой обрабатывающего производства является слабая конкурентоспособность. Данная проблема возникает в связи с удаленностью рынков, устаревшими технологиями, высокой стоимостью энергетики и транспорта. Нововведения позволят повысить эффективность обрабатывающих отраслей, уровень производимой валовой добавленной стоимости и приумножить валовой региональный продукт. Основываясь на вышеназванных выводах, Правительство Хабаровского края представило ряд программ по развитию различных отраслей экономики, ожидающих своего воплощения до 2025 года.

Так, основные средства и внимание уделяются созданию ТОСЭРов. Уже построены две территории в Комсомоль-

ске-на-Амуре и Хабаровске. Инвестиции, вложенные в их создание, равняются 45 млрд. рублей. Государством были выделены средства в размере 4,2 млрд. рублей.

Площадь ТОСЭР «Комсомольск» равна 218, 9 га, вложения в этот проект составляют 2,4 млрд. рублей. Данная ТОСЭР включает в себя 3 площадки:

1. «Парус» — самая крупная. Специализация — производство авиастроительных деталей.

2. «Амурлитмаш». Специализация — производство кранового и очистного оборудования, а также рыбоперерабатывающего производства

3. И третья площадка находится в Амурске. Специализация — развитие комплекса глубокой переработки древесины.

ТОСЭР «Хабаровск» занимает 587,3 га и включает 3 площадки, в создание вложено около 6,5 млрд. рублей:

1. «Ракитное». Специализация — производство стройматериалов, металлургия, пищевая промышленность, логистика.

2. «Авангард». Специализация — строительство тепличного комплекса для разведения овощных культур.

3. «Аэропорт». Специализация — внедрение актуального оборудования на базе аэропорта в Хабаровске с развитой деловой и торговой областью.

Кроме того, в крае развиваются следующие инфраструктуры: цветная и черная металлургия, машиностроение, нефтепереработка, лесная промышленность.

Так, одними из самых важных проектов инновационного развития добычи драгоценных металлов в крае являются горно-обогатительный комбинат на месторождении «Албазино» и гидрометаллургический завод по переработке золоторудного концентрата с Албазинского горно-обогатительного комбината, мощность которого составляет 4,5 т золота в год. Так же в Хабаровском крае добывается около 30 % всего олова страны, и главным проектом развития в этой отрасли промышленности является Правоурмийское оловорудное месторождение.

Основными факторами повышения эффективности добычи цветных металлов на территории региона являются:

— развитие минерально-сырьевой базы и увеличение объемов добычи благородных металлов;

— введение новейших технологий;

— переработка отходов хвостохранилищ и техногенных образований горнодобывающих предприятий.

Черную металлургию в Хабаровском регионе представляет ОАО «Амурметалл» в городе Комсомольск-на-Амуре. Данный комплекс производит листовой, сортовой прокат, гнутые профили и другую металлопродукцию. Но недостаточность и большая стоимость сырья сдерживают развитие металлургии в крае. Поэтому строительство нового завода по производству первичного алюминия в 2016 году будет иметь большое значение в развитии металлургического комплекса края. Портами экспорта продукции станут Ванино, Советская Гавань.

Кроме того, на территории Хабаровского края имеются 18,6 % леса и 25,3 % запасов древесины Дальнего Востока

в Российской Федерации. Лесная промышленность края зависит от следующих условий:

— самые доступные леса полностью исследованы, предвидится перевод лесозаготовок на север региона;

— локальность внутреннего рынка использования лесопромышленной продукции в крае, недостаточность мощностей по переработке, сдерживающих применение древесного сырья;

— стабильность спроса на древесину на среднесрочный период в странах Северо-Восточной Азии, в частности КНР;

В машиностроительном комплексе предполагается осуществление больших инвестиционных проектов, создающих высокотехнологичные продукты в авиа- и судостроении, выпуску обновленной конкурентоспособной продукции военного, двойного и гражданского назначения. Речь идет о таких предприятиях, как ПАО «Комсомольское-на-Амуре авиационное производственное объединение имени Ю.А. Гагарина», ПАО «Амурский судостроительный завод» и ПАО «Хабаровский судостроительный завод». Развитие данных предприятий позволит к 2025 году увеличить добавленную стоимость на 18 млрд. рублей, а количество сотрудников — на 5 тыс. человек.

Так же эффективно развивается нефтеперерабатывающий комплекс края. По окончании восстановления Комсомольского нефтеперерабатывающего завода величина перерабатываемой сырой нефти возрастет до 8 млн. тонн в год. Предприятие станет технологически сбалансированным и диверсифицированным комплексом. Его продукция по своим характеристикам будет соответствовать требованиям мировых стандартов, перечень производимых продуктов расширится посредством товаров не топливного назначения. Кроме того, будет создан газо- и нефтехимический комплекс.

Но не стоит забывать о том, что любые нововведения не обходятся без рисков. Так, инновационному развитию региона могут препятствовать следующие факторы:

1) высокая неразвитость производственного аппарата, огромное количество устаревших в физическом и моральном плане экономических фондов края, в частности в обрабатывающей сфере;

2) слишком малый уровень инвестиционной заинтересованности, а так же риски обрабатывающей сферы экономики;

3) практическое отсутствие научной деятельности;

4) неполное развитие инновационно-проводящей инфраструктуры;

5) нехватка профессиональных сотрудников, старение штата;

6) малоэффективная система подготовки профессиональных сотрудников;

7) напор со стороны конкурентоспособных зарубежных и российских производителей, т. е. затрудненность продвижения новых типов продукции на рынок, занятие личных областей на рынке.

Правительство Хабаровского края рекомендует обойти вышеперечисленные риски путем создания мощной транспортной инфраструктуры, реорганизации обрабатывающей промышленности, внедрение современных перерабатывающих производств.

Но мы готовы внести свои предложения по решению поставленных проблем. По нашему мнению, развитию Хабаровского края будет способствовать следующее:

- освоение новых конкурентоспособных типов продукции;
- реорганизация технического и технологического производственного аппарата;
- совершенствование уровня инфраструктуры транспорта, энергетики и инженерии;
- улучшение уровня жизни населения путем введения инновационного направления в социальную среду;
- повышение эффективности и стабильности отраслей, использующих природные ресурсы края;
- привлечение молодежи из других субъектов Российской Федерации, Дальнего Востока и стран Азии в профессиональные учебные заведения, вследствие которого профессиональное образование станет более эффективной отраслью экономики;
- увеличение эффективности государственных расходов на научные исследования;
- расширение научно-исследовательские возможности ВУЗов и развитие программы поддержки научных кадров;
- создание необходимой основы для развития новейших прогрессивных технологий и инновационных методов хозяйствования;
- организация и развитие центров генерации научных знаний и бизнес-идей — технопарков и инновационно-технологических центров;

— поддержание начинающего бизнеса в инновационной сфере;

— разработка предложений о приоритетах развития, анализ спроса региональных предприятий на нововведения, осуществление содействия компаниям в реализации коммерчески привлекательных проектов и передача научно-технической продукции на рынок;

— создание инфраструктурных условий для инновационного взаимодействия и установление тесных партнерских отношений между наукой и бизнесом;

— развитие связей предприятий инновационного технологического сектора, участие инвесторов, в том числе зарубежных, создание государственных центров по консолидации и оформлению инновационных проектов и доведению их до производства;

— разработка системы, которая бы концентрировала средства в инновационной сфере и позволяла инвестировать новые перспективные проекты. Создание благоприятного инвестиционного климата для иностранных инвестиций в научные исследования и разработки. Активизация деятельности фондов инвестиционного и инновационного развития.

Нами были рассмотрены проблемы и риски инновационного пути развития Хабаровского края и были внесены предложения по их решению. В заключение стоит добавить, что инновации в социально-экономической сфере играют важную роль, так как они содействуют усилению конкурентоспособности края, его обороноспособности, экономической безопасности, экономическому росту государства, основанию новых отраслей экономики, нового рыночного пространства, получению торговой выгоды, уменьшению издержек производства, увеличению качества изготавливаемой продукции и т. д.

Литература:

1. Постановление Правительства Хабаровского края о стратегии социального и экономического развития Хабаровского края на период до 2025 года.
2. Долженкова, О. В. Проблемы внедрения инноваций в России. Пути их решения. О. В. Долженкова, М. В. Горшенина, А. М. Ковалева // Молодой ученый. — 2012. — № 12. — с. 208–210.
3. Введение в инноватику: учебное пособие/А. Н. Асаул, В. В. Асаул, Н. А. Асаул, Р. А. Фалтинский; под ред. заслуженного деятеля науки РФ А. Н. Асаула. — СПб: АНО ИПЭВ, — 2010, — 280 с. ISBN 978–5-91460–027
4. Модернизация экономики на основе технологических инноваций/А. Н. Асаул, Б. М. Карпов, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов. — СПб: АНО ИПЭВ, 2008. — 606 с.

Эффективное использование материально-производственных запасов — важный фактор повышения результативности предприятия

Скоробогатова Елена Анатольевна, студент;

Воликов Ольга Александровна, доктор экономических наук, доцент

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

Экономия материальных ресурсов — одна из важнейших задач любого развивающегося предприятия, так как материальные затраты составляют наибольшую часть издержек производства, от которых прямо зависит величина прибыли. А прибыль является основным источником жизнеобеспечения предприятия.

К материально-производственным запасам относятся:

- готовая продукция часть материально-производственных запасов, созданная самой организацией и предназначенная для продажи;

- товары также являются материально-производственными запасами, приобретенные или полученные и предназначенные для перепродажи;

- материально-производственные запасы используются целиком в производственном цикле, полностью переносят свою стоимость на готовый продукт. [1]

Излишние материально-производственные запасы на складах предприятия свидетельствуют о неправильности распределения средств, что может привести к затруднениям при расчетах с кредиторами и в следствие к падению финансовой устойчивости и неплатежеспособности предприятия. Недостаток материальных ресурсов приводит к сокращению объемов производства и следственно уменьшению выручки, что также показывает ухудшение финансового состояния организации.

Соблюдение оптимального уровня материально-производственных запасов обезопасит предприятие от неоправданных расходов по хранению этих запасов.

Рассмотрим значимость эффективного использования запасов в производственном процессе предприятия:

- основная часть себестоимости продукции — затраты на материальные ресурсы;

- запасы входят в состав оборотных средств, поэтому ускорение их оборачиваемости — положительное влияние на эффективность деятельности предприятия;

- правильно установленная норма и лимит потребления материальных ресурсов приведут к рациональному использованию и сокращению затрат;

- при правильной организации управления материальными ресурсами будет осуществляться бесперебойное производство. [2]

Существуют источники и пути экономии материальных ресурсов. Первое показывает, за счёт чего может быть достигнута экономия. Второе — каким образом и при помощи каких мероприятий.

Эффективность производственного процесса зависит от правильной политики управления материально-производственными запасами. К элементам управления можно

отнести: планирование, нормирование, обеспеченность, использование и организация их хранения. Резервы повышения эффективности использования материальных ресурсов могут быть использованы в полном объеме, если применить все элементы управления производственным процессом.

Для того, чтобы получить максимальную прибыль, предприятие должно тщательно проводить контроль за себестоимостью продукции. Контроль производить на всех этапах. Оценить эффективность использования производственных запасов позволяют показатели эффективности. К показателям эффективности использования материалов в производстве относят: материалоемкость продукции, материалотдача, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициент использования материалов и показатель прибыли на рубль затрат. [3]

Условием для совершенствования управления материальными ресурсами является повышение ускорения оборачиваемости запасов, снижение материалоемкости. При этом необходимо снижать нормы расхода материалов и устанавливать лимиты потребления.

Под нормами расходования материальных запасов понимаются установленные величины, при которых можно обеспечить производство продукции (изделия) определённого вида и установленного качества. Потери естественной убыли, а также потери при транспортировке и хранении не включаются в состав норм расходования материальных ресурсов.

В зависимости от особенностей материала и его использования по каждому просчитывается норма расходования, и норма естественной убыли.

Норматив находится путем расчета расхода в день какого-либо вида материала взятого в смете затрат на производство.

Если норматив просчитан неверно, установлен меньше величины, при которой можно обеспечить производство определённого вида продукции, то это приведет к перебоям в производстве и реализации товаров. Установление завышенного норматива отвлекают из оборота денежные средства и свидетельствуют о недостатках в материально-техническом обеспечении, неритмичности процессов производства и реализации товаров.

При хранении запасов надо принимать во внимание некоторые факторы:

- стоимость хранения ресурсов (содержание склада, порча имущества);
- гарантия качества поставщика;
- транспортный фактор.

Повышенная материалоемкость может быть вызвана нарушением технологии и несовершенством организации производственного процесса, а также нехваткой технического обеспечения, низким качеством сырья и материалов.

При значительном изменении уровня расхода материалов на объем изготавливаемой продукции рекомендуется пересмотреть факторы, влияющие на эти изменения и провести соответствующие мероприятия:

- изменить структуру и ассортимент выпускаемой продукции;
- найти поставщиков с наиболее оптимальными ценами и большими гарантиями;

- изменить материалоемкость отдельных изделий;
- также можно пересмотреть цены на готовую продукцию;
- использование новых прогрессивных видов материалов, сырья или их заменители.

Можно сказать, что важным фактором повышения результативности предприятия является эффективное использование материальных ресурсов, от которых прямо зависит величина прибыли. А прибыль — это прямой показатель успешной деятельности предприятия. Чем правильнее разработана и применена политика управления материально-производственными запасами, чем выше вероятность процветания бизнеса.

Литература:

1. Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, Приказ от 9 июня 2001 г. № 44н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету»;
2. Лебедева, Е. М. Бухгалтерский учет: учебное пособие. М.: Издательский центр «Академия», 2013.;
3. Брежной, В. И., Крохичева Г. Е., Лесняк В. В. — Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2014.

Формирование ассортиментной политики предприятия

Согачева Ольга Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Амбарян Армен Сейранович, студент;
Бесчерева Ольга Викторовна, студент
Юго-Западный государственный университет

В современных условиях конкуренции рынок определяет необходимый ему ассортимент, поэтому задачей предприятия является удовлетворить спрос лучше и эффективнее, чем конкуренты. Ассортимент представляет собой состав, разновидность, набор видов продукции, товаров, услуг, изготавливаемых в производстве или находящихся в продаже [1; 2; 3].

Управление ассортиментом призвано решать следующие основные задачи: создание необходимых условий для наиболее полного удовлетворения нужд и потребностей покупателей; выявление и изучение возможных источников поступления товаров, отвечающих потребностям населения; проведение анализа по оценке потенциальных возможностей сотрудничества с ними, постоянный и систематический контроль за деятельностью конкурентов; обеспечение устойчивости ассортимента товаров, реализуемых предприятием; постоянный контроль за работой по формированию и реализации конкретных групп, подгрупп и разновидностей товаров [4; 5; 6; 7].

Проведем анализ выполнения плана по ассортименту исходя из категорий товаров ООО «Курское молоко». Данные представлены в таблице 1.

Неравномерное выполнение плана по отдельным изделиям приводит к отклонениям от плановой структуры про-

дукции, нарушая тем самым условия сопоставимости всех экономических показателей.

Рассмотрим, каким образом предприятие использует свои производственные мощности. Данные приведены в таблице 2.

По результатам таблицы 2 можно сделать вывод, что у предприятия имеется большой запас неиспользованных производственных мощностей, в особенности это касается производства молока, где производственная мощность используется всего на 9,2%, горчицы — 13,6%. Практически полностью производственная мощность используется только при изготовлении плавленых сыров — 95,9%.

Совершенствование ассортимента продукции на предприятии ООО «Курское молоко» осуществляется путем его насыщения, то есть добавления новых продуктов в уже существующие рамки.

Рекомендации по совершенствованию ассортиментной политики сводятся к тому, что изменения товарной номенклатуры могут происходить за счет изменения количества представленных ассортиментных групп или за счет изменений в рамках отдельной ассортиментной группы.

Рассмотрим проведение изменений в товарной номенклатуре за счет изменения количества представленных

Таблица 1. Выполнение плана по ассортименту продукции ООО «Курское молоко» за 2015 год

Наименование продукции	Выпуск готовой продукции (тыс. кг.)		Продукция, зачтенная в выполнение плана по ассортименту	Выполнение плана, %
	План	Факт		
Сыры плавленые	390	386,5	386,5	99,10
Масло и спреды	2500	1951	1951	78,04
Молоко	350	366,1	350	104,6
Кисломолочная продукция	690	585,5	585,5	84,86
Горчица	150	41,8	41,8	27,87
Кондитерские изделия	120	134	120	111,67
Итого	4200	2085	3434,8	

Таблица 2. Использование производственных мощностей предприятия ООО «Курское молоко» в 2015 году

Наименование продукции	Выпуск готовой продукции (тыс. кг.)	Производственные мощности предприятия	Использование производственных мощностей предприятия, %
Сыры плавленые	386,5	400	95,9
Масло и спреды	1951	4800	40,4
Молоко	366,1	4000	9,2
Кисломолочная продукция	585,5	2650	22,1
Горчица	41,8	300	13,6
Кондитерские изделия	134	150	88

ассортиментных групп (на примере расширения ассортимента выпускаемой продукции и внедрения в производство нового вида продукции — бифидойогурт).

План производственной программы по выпуску молочной продукции с учетом производства бифидойогурта представим в таблице 3.

Таким образом, из таблицы 3 планируемый объем производства йогурта в целом (обычного и бифидойогурта) составит в 2017 году 23 тыс. кг.

Рассчитаем необходимый объем сырья для производства 1 тыс. кг. бифидойогурта. Расчеты приведены в таблице 4.

В таблице 5, рассчитаем плановый объем сырья для производства запланированного количества тыс. кг. бифидойогурта на 2016–2017 гг.

Таким образом, на изготовление 15 тыс. кг. йогурта (обычного и бифидойогурта) в 2016 г. потребуется сырья

на сумму 16310 тыс. руб., в 2017 г. на 23 тыс. кг. — 27510 тыс. руб.

В таблице 6 приведем проектные показатели, связанные с расширением деятельности ООО «Курское молоко» по выпуску дополнительного объема и вида продукции.

Таким образом, как видно из таблицы 6, объем затрат на реализацию предложенного проекта составит в 2016 году — 17053 тыс. руб., в 2017 году — 28223 тыс. руб.

Предложенные мероприятия помогут перейти предприятию к стадии экономического роста и повышению конкурентоспособности. Ввод в производство нового продукта позволит предприятию увеличить прибыльность продаж, что позволит укрепить финансовую устойчивость, то есть будет способствовать улучшению финансовых показателей деятельности.

Таблица 3. Производственная программа ООО «Курское молоко» по производству молочной продукции с учетом выпуска бифидойогурта

Показатели	Коеф. Роста V продукции	V выпуска продукции, тыс. кг.	Коеф. Роста V продукции	V выпуска продукции, тыс. кг.	Коеф. Роста V продукции	V выпуска продукции, тыс. кг.
	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
Молочная продукция	1,0	366,1	1,0	366,1	1,02	375,2
Йогурт (обычный)	1,0	15	0,75	11	1,0	15
Бифидойогурт	-	-	0,25	4	0,5	8
Итого		381,1		381,1		398,2

Таблица 4. Расчет необходимого объема исходного сырья на 1 тыс. кг. бифидойогурта в 2016 г.

Основное сырье	Норма внесения для производства 1 тыс. кг. продукта	Стоимость единицы, руб.	Сумма, руб.
Молоко базисной жирности, т	0,7721	344313	265844
Обрат для нормализации, т	0,2422	166253	40266
Сухое обезжиренное молоко, кг	30	3173	95190
Сахар-песок, кг	40	1241	49640
Фруктовый наполнитель, кг	100	4800	480000
Закваска непосредственного внесения, г	6,67	4300	28681
Стабилизатор, кг	8	15965	127720
Итого			1087341

Таблица 5. Расчет необходимого объема исходного сырья (на год)

Год	V выпуска продукции, тыс. кг.	Стоимость сырья на 1 тыс. кг., руб.	Стоимость сырья, руб.
2016 год	15	1087341	16310115
2017 год	23	1196075	27509725

Таблица 6. Проектные показатели по расширению деятельности ООО «Курское молоко»

Показатели	Плановая стоимость, руб.	
	2016 г.	2017 г.
Объем производства	381,1	398,2
Сырье	16310115	27509725
Транспортно-заготовительные расходы	18472	18472
Топливо и энергия	9081	9990
Общехозяйственные расходы	135764	149340
Отчисления в фонд заработной платы	366192	366192
Упаковка	63497	69847
Расходы на рекламу	150000	100000
Итого	17053121	28223566

Литература:

1. Костина, Г.П. Управление ассортиментом производимой продукции и его превентивное планирование с использованием методологии комплексного подхода и аналитического моделирования [Текст]: Г.П. Костина, М.М. Башмакова // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 6. с. 39–50.
2. Концептуальные основы управления: учебное пособие для самостоятельной работы по подготовке к итоговой государственной аттестации по специальности «Менеджмент организации» // Вертакова Ю.В., Харченко Е.В., Согачева О.В., Дидковская Т.М., Трубникова В.В., Железняков С.С., Цуканова Н.Е., Бычкова Л.В., Венделева М.А., Кудина О.В., Симоненко Е.С., Морозова О.А. // Курск, 2008. 700 с.
3. Осадчая, О.П. Формирование ассортиментной политики и производственной программы // ЭКО. — 2005. — № 12. — с. 138–152.
4. Петрищева, И.В. Синергический эффект при взаимодействии предприятий малого и крупного бизнеса // Инновационное образование и экономика. 2009. Т. 1. № 4. с. 87–89.
5. Петрищева, И.В. Субконтракция как форма взаимодействия предприятий крупного и малого бизнеса в России: проблемы и перспективы развития // Молодой ученый. 2009. № 5. с. 69–73.

6. Согачева, О.В. Инструментарий стратегического менеджмента: организация аналитических и проектных работ в сфере стратегического управления предприятием // О.В. Согачева // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки: Всероссийский научный журнал. № 3. Краснодар, 2014. с. 318–323.
7. Согачева, О.В. Разработка перспективных направлений деятельности на основе анализа стратегических возможностей организации // О.В. Согачева, А.Г. Варфоломеев // Перспективы науки. Научно-практический журнал. № 12 (51). Тамбов, 2013. с. 95–99.

Прогнозирование экономического развития предприятия

Согачева Ольга Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Булатова Екатерина Николаевна, студент;

Руппель Александр Станиславович, студент

Юго-Западный государственный университет

Статья посвящена практическим аспектам прогнозирования развития предприятия. Построено уравнение множественной линейной регрессии, рассчитаны коэффициенты полученной модели, оценена ее адекватность и статистическая значимость, дана интерпретация параметров модели и осуществлен прогноз на три периода на основе множественной линейной регрессии со статистически значимыми факторами.

Прогнозирование — это оценка перспектив развития предприятия на основе анализа конъюнктуры рынка, изменения рыночных условий на предстоящий период [1; 2; 3].

Экономический прогноз — это научно обоснованное предвидение возможных направлений и результатов развития субъектов хозяйствования и их структурных подразделений. Основной задачей экономического прогнозирования является предвидение наиболее вероятных проблем экономического развития в ближайшей и отдалённой перспективе, поиск возможных направлений экономического роста, обоснование наиболее предпочтительной стратегии развития в будущем. Результаты прогноза используются для выбора альтернатив развития, разработки рекомендаций для реализации оптимального варианта [4; 5; 6; 7].

В экономической науке даются различные варианты классификации методов прогнозирования [4]. Для прогнозирования развития АО «КЭАЗ» построим прогноз значений показателей с помощью множественной линейной регрессии, используя программный продукт MS Excel.

По данным таблицы 1, изучим зависимость выручки от продажи товаров АО «КЭАЗ» от определенных факторов.

Осуществим прогноз на три периода по множественной линейной регрессии. При этом одну часть показателей зададим нормативно (X_1) с условием, что темп роста значений показателей должен быть равен среднему темпу роста показателя за период наблюдения. Значение другого показателя (X_2) определим с помощью временного тренда.

Таблица 1. Исходные данные для построения регрессионной модели

Год	Себестоимость продаж, тыс. руб. (X_1)	Объем товарных запасов, тыс. руб. (X_2)	Фонд оплаты труда, тыс. руб. (X_3)	Среднесписочная численность рабочих, чел. (X_4)	Выручка от продажи товаров, тыс. руб. (Y)
2005	223641	52345	132183	1799	395264
2006	258621	54869	151875	1820	411763
2007	282010	58462	153962	1815	404381
2008	370344	97413	171813	1796	601279
2009	399049	162010	194867	1790	730180
2010	517113	214367	156405	1309	774279
2011	478614	267857	176819	1222	607116
2012	697055	258064	158356	1018	859763
2013	977210	339114	193305	1069	1171317
2014	991739	321794	207565	1085	1298691

Таблица 2. Определение среднего темпа роста переменной X_1

X_1	Темп роста X_1
223641	-
258621	1,156411
282010	1,090437
370344	1,31323
399049	1,077509
517113	1,295863
478614	0,92555
697055	1,456403
977210	1,401912
991739	1,014868
Сумма	10,73218
Среднее	1,073218

Таким образом,

$$X1_{16} = 991739 * 1,073218 = 1064352,15;$$

$$X1_{17} = 1064352,15 * 1,073218 = 1142281,89;$$

$$X1_{18} = 1142281,89 * 1,073218 = 1225917,49.$$

Для фактора X_2 с помощью Microsoft Excel построим уравнение временного тренда. Среди линейного, логарифмического, полиномиального, степенного и экспоненциального типа линии тренда наибольшим коэффициентом детерминации характеризуется полиномиальное уравнение тренда вида (рисунок 1):

$$y = 435,44x^2 + 31431x - 7006$$

Следовательно, фактор X_2 будет равен:

$$X2_{16} = 435,44 * 14^2 + 31431 * 14 - 7006 = 518374,24;$$

$$X2_{17} = 435,44 * 15^2 + 31431 * 15 - 7006 = 562433;$$

$$X2_{18} = 435,44 * 16^2 + 31431 * 16 - 7006 = 607362,64.$$

Подставим полученные прогнозные значения в построенную модель зависимости Y от X_1 и X_2 и рассчитаем прогнозные значения Y :

$$Y_{16} = 159099,28 + 1,137 * 1064352,15 + 0,134 * 518374,24 = 1438729,8$$

$$Y_{17} = 159099,28 + 1,137 * 1142281,89 + 0,134 * 562433 = 1533239,8$$

$$Y_{18} = 159099,28 + 1,137 * 1225917,49 + 0,134 * 607362,64 = 1634354,1$$

Зависимость показателя выручка от продаж от времени с помощью линейной функции представлена на рисунке 2.

Следовательно, точечная прогнозная оценка переменной Y в 16, 17-м и 18-м периодах соответственно равна 1438729,8; 1533239,8 и 1634354,1 руб.

На основе полученных прогнозных значений выручки от продаж, можно сделать вывод, что данный показатель на последующие три года будет иметь положительную тенденцию, что свидетельствует о повышении уровня экономического развития предприятия АО «КЭАЗ».

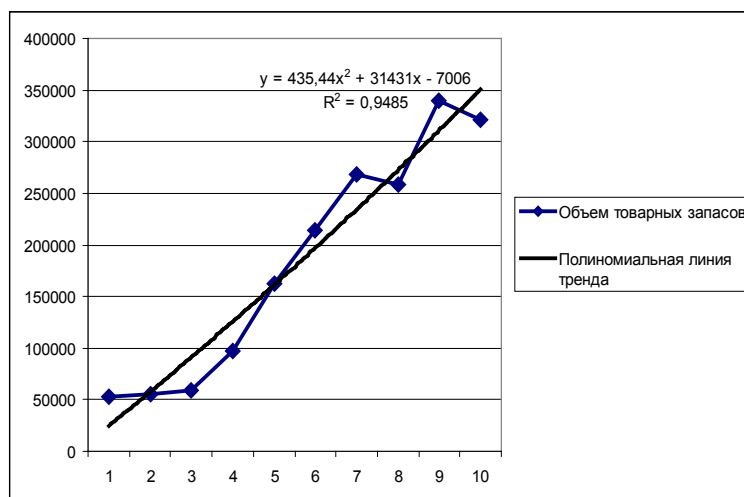


Рис. 1. Аппроксимация зависимости показателя объем товарных запасов от времени с помощью полиномиальной функции

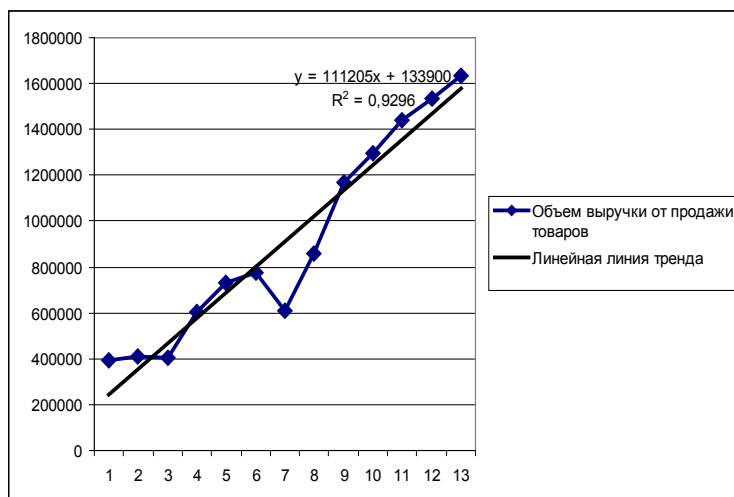


Рис. 2. Аппроксимация зависимости показателя выручка от продаж от времени с помощью линейной функции

Литература:

1. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: учебное пособие/Л.Е. Басовский. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 206 с.
2. Бутакова, М.М. Экономическое прогнозирование: методы и приемы практических расчетов [Текст]: учебное пособие/М.М. Бутакова. — М.: КНОРУС, 2008. — 168 с.
3. Вертакова, Ю.В. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: учебное пособие/Ю.В. Вертакова, И.А. Козьева. Курск. гос. техн. ун-т. Курск, 2008. 197 с.
4. Концептуальные основы управления: учебное пособие для самостоятельной работы по подготовке к итоговой государственной аттестации по специальности «Менеджмент организации» // Вертакова Ю.В., Харченко Е.В., Согачева О.В., Дидковская Т.М., Трубникова В.В., Железняков С.С., Цуканова Н.Е., Бычкова Л.В., Венделева М.А., Кудина О.В., Симоненко Е.С., Морозова О.А. // Курск, 2008. 700 с.
5. Петрищева, И.В. Интегральная оценка развития малых промышленных предприятий (на примере Курской области) // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2009. Т. 9. № 4. с. 140–144.
6. Согачева, О.В. Инструментарий стратегического менеджмента: организация аналитических и проектных работ в сфере стратегического управления предприятием/О.В. Согачева // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки: Всероссийский научный журнал. № 3. Краснодар, 2014. с. 318–323.
7. Согачева, О.В. Разработка перспективных направлений деятельности на основе анализа стратегических возможностей организации/О.В. Согачева, А.Г. Варфоломеев // Перспективы науки. Научно-практический журнал. № 12 (51). Тамбов, 2013. с. 95–99.

Управление финансовыми результатами деятельности организации

Согачева Ольга Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Головачев Роман Алексеевич, студент;
Бесчерева Ольга Викторовна, студент
Юго-Западный государственный университет

В условиях рыночной экономики управление финансовыми результатами занимает центральное место и деловой жизни хозяйствующих субъектов [1; 2].

Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нор-

мального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием [3; 4].

Назначение управления финансовыми результатами — своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения

финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности [5; 6; 7].

В статье рассмотрено предприятие ЗАО «Дмитриев АГРО-ИНВЕСТ». Оно представляет собой многоотраслевое хозяйство.

Основной удельный вес в реализации продукции занимает молочное скотоводство, по объему производства — зерновое хозяйство. Значительные доходы получает хозяйство от реализации сахарной свеклы и продуктов ее переработки, определенный доход дает мясное скотоводство.

Одним из основных требований функционирования предприятий в условиях рыночной экономики являются безубыточность хозяйственной и другой деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования. Главная задача предприятия, как субъекта рынка, — хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества предприятия. Показатели оценки финансовых результатов деятельности предприятия объединим в три группы: показатели прибыли, показатели отдачи и показатели изменения стоимости компании. С определенной степенью условности эти показатели можно соотнести с целями функционирования компании на рынке на определенной стадии жизненного цикла. Для того чтобы принимать организационно-технические и хозяйственно-управленческие решения по наращиванию прибыли, необходимо определять факторы изменения прибыли.

Финансовые результаты ЗАО «Дмитриев АГРО-ИНВЕСТ» напрямую связаны с эффективностью использования имеющихся ресурсов, при этом основной задачей оптимизации затрат является нахождение наилучшего варианта потребления ресурсов из множества возможных в рамках деятельности этой компании.

Основной целью оптимизации затрат является максимизация прибыли компании и рост ее конкурентоспособности без дополнительного кардинального увеличения объема продаж. Рассматривая вопрос оптимизации с точки зрения управления затратами сталкиваемся с проблемой выбора методов оптимизации. На наш взгляд, наиболее эффективным и аргументированным является ис-

пользование экономико-математической модели. Данный подход позволяет учесть зависимость между конечной целью компании и возникающими затратами.

Таким образом, предложены направления улучшения финансовых результатов, заключающиеся в следующем: оптимизации затрат, более лучшем использовании основных фондов и ежемесячном проведении факторного анализа финансовых результатов.

Более полное использование основных фондов приводит также к уменьшению потребностей во вводе новых производственных мощностей при изменении объема производства, а следовательно, к лучшему использованию прибыли предприятия (увеличению доли отчислений от прибыли в фонд потребления, направлению большей части фонда накопления на механизацию и автоматизацию технологических процессов и т. п.).

Состояние основных средств ЗАО «Дмитриев АГРО-ИНВЕСТ» на протяжении 2013–2015 гг. свидетельствует о необходимости обновления основных средств предприятия.

Необходимые капитальные вложения с учетом плановой закупки оборудования представлены в таблице 1.

В связи с закупкой новых, более эффективных по мощности основных средств целесообразно рассмотреть вариант увеличения объема реализации услуг и эффективности их использования. Представим сравнительную характеристику степени экстенсивной загрузки оборудования до и после внедрения новой техники (рис. 1).

Проведем сравнение показателей экстенсивной, интенсивной и интегральной загрузки до и после внедрения новых видов продукции на предприятии (табл. 2).

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о том, что после ввода в производство нового оборудования коэффициент экстенсивной загрузки увеличился на 7 процентов, т. е. время работы оборудования увеличится на 1350 часов в год. Коэффициент интенсивной загрузки увеличится на 13 процентов, т. е. выпуск продукции в среднем на одну машину за один машино-час увеличится на 102 рубля. А интегральная загрузка оборудования составит 91 процент, что на 18 процентов больше, чем до проведения мероприятия. Следовательно, оборудование будет использоваться более полно, интенсивно и эффективно.

Таблица 1. Учет капитальных вложений

Наименование	Всего, руб.
Автовышка Dasan	2890000
Самосвал Hyundai Модель HD-270	2945000
Экскаватор колесный Volvo Модель EW130	230000
Итого стоимость основного оборудования	8135000
Транспортные расходы	406750
Итого оборудование с учетом транспортных расходов	8541750
Закупка ГСМ для техники и тех. проверка	597922
Всего оборудования	9139672

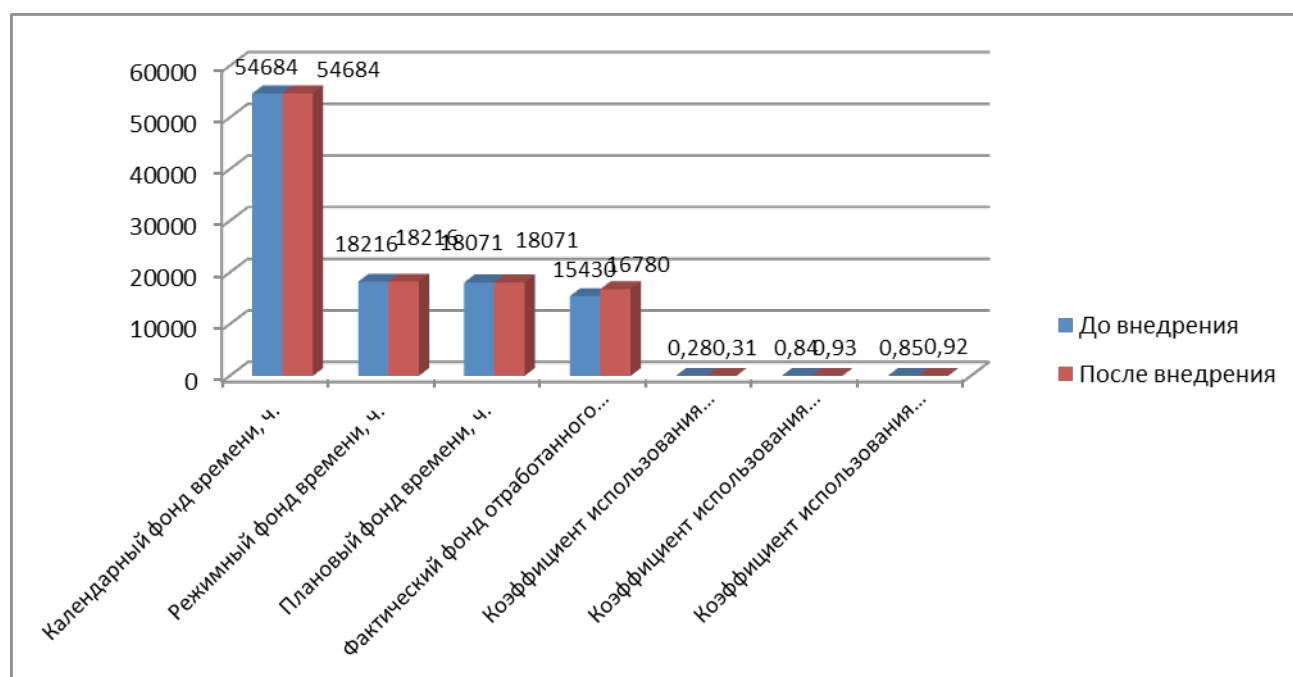


Рис. 1. Сравнительная характеристика степени экстенсивной загрузки оборудования до и после внедрения новой техники

Таблица 2. Сравнение показателей загрузки оборудования до и после проведения мероприятий

Показатели	Значение показателя		Изменение
	До внедрения	После внедрения	
Коэффициент экстенсивной загрузки	0,85	0,92	+0,07
Коэффициент интенсивной загрузки	0,86	0,99	+0,13
Коэффициент интегральной загрузки	0,73	0,91	+0,18

Литература:

- Вертакова, Ю. В., Трещевский Ю. И., Франовская Г. Н., Пидоймо Л. П., Никитина Л. М. Экономика и организация производства. — М.: ИНФРА-М, 2014. 381 с.
- Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 432 с.
- Концептуальные основы управления: учебное пособие для самостоятельной работы по подготовке к итоговой государственной аттестации по специальности «Менеджмент организации» // Вертакова Ю. В., Харченко Е. В., Согачева О. В., Дидковская Т. М., Трубникова В. В., Железняков С. С., Цуканова Н. Е., Бычкова Л. В., Венделева М. А., Кудина О. В., Симоненко Е. С., Морозова О. А. // Курск, 2008. 700 с.
- Петрищева, И. В. Субконтракция как форма взаимодействия предприятий крупного и малого бизнеса в России: проблемы и перспективы развития // Молодой ученый. 2009. № 5. с. 69—73.
- Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА — М, 2014. — с. 640.
- Согачева, О. В. Инструментарий стратегического менеджмента: организация аналитических и проектных работ в сфере стратегического управления предприятием/О. В. Согачева // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки: Всероссийский научный журнал. № 3. Краснодар, 2014. с. 318—323.
- Согачева, О. В. Разработка перспективных направлений деятельности на основе анализа стратегических возможностей организации/О. В. Согачева, А. Г. Варфоломеев // Перспективы науки. Научно-практический журнал. № 12 (51). Тамбов, 2013. с. 95—99.

Необходимость повышения квалификации трудового персонала как фактор успешного развития организации

Стародубцев Семен Олегович, студент

Научный руководитель: Костикова Олеся Николаевна, старший преподаватель
Филиал Владивостокского государственного университета экономики и сервиса в г. Находке

Проблема повышения квалификации трудового персонала на современных предприятиях является не просто актуальной проблемой, а требованием современного рынка. Данное обусловлено тем, что квалифицированные кадры, обученные в соответствии с современными тенденциями, являются не только залогом стабильной деятельности предприятия, но и стратегическим базисом в развитии.

Актуальность подготовки и повышения квалификации трудового персонала предприятия на современном этапе возрастает все больше и больше. Это продиктовано происходящими преобразованиями общественного строя, реорганизацией форм собственности, заменой методов управления с административных на мотивационно-экономические, развитием инноваций.

Все эти обстоятельства придают качественно новое содержание процессу использования трудовых ресурсов, а, следовательно, и исследование этого процесса в настоящий момент приобретает особую значимость.

Изучение проблем развития трудового персонала ставит целью нахождение слабых мест в производстве, связанных с использованием рабочей силы, и разработку таких рекомендаций и мероприятий, которые не позволят предприятию снижение объема и качества выпускаемой им продукции или услуг [4, с. 12].

Совершенствование подготовки сотрудников, увеличение значения их квалификации в профессиональной деятельности относится к количеству главнейших составляющих комплекса в переходной экономике. Ключевой задачей прогрессивной системы подготовки и повышения квалификации трудовых ресурсов считается преодоление сформировавшихся и застарелых навыков, несоответствующих современной системе менеджмента и приобретение более современных профессиональных навыков и способностей.

Это обуславливается потребностью научно обоснованного определения упомянутых аспектов потребности в обученных кадрах, а именно трудовых ресурсов, подходящего качества и с наличием необходимых предприятию профессиональных свойств.

Квалификация трудящихся в базовых критериях характеризуется вышеназванными аспектами, как общеобразовательные технические и необходимые квалификационные познания, профессионализм и компетентная подвижность. Уровень рабочей силы именно связан с указанной переменной и совершенствованием технического базиса производства и производственных мощностей [1, с. 5].

Научно-технический прогресс в передовых критериях воздействует на всю систему производственных сил, затрагивая в первую очередь человека как ключевую производительную мощь социума с его возможностью работать, создавать вещественные блага, изменяя и влияя на обстоятельства работы, пространство человека в производстве.

Высший технический уровень в соотношении со скоростью технологического закона настоятельно указывает на правильное соотношения рабочей силы и средств труда, опережение повышения квалификации трудящихся в качестве посыла действенного применения инновационных технологий [3, с. 22].

Так же для соблюдения критериев инновационного производства возрастает индекс психологического развития трудового персонала, как фактора успешного развития организации, включая такие элементы как: умственную работу сотрудника, подъема уровня его производственной и корпоративной культуры, умения понимать и осмысливать научную информацию.

Следует понимать, что приоритет культурно-технического значения трудового персонала считается одним из критериев, обеспечивающих поступательный процесс общества.

С финансовой точки зрения культурно-технический уровень фирмы или компании — это достояние, которое становится базовым для увеличения производительности, здесь же следует понимать, что влияние профессиональной подготовки трудящихся на экономическую эффективность организации происходит от того что трудящиеся, владеющие необходимым уровнем познаний, умений и способностей, обеспечивают высшую производительность и качество труда при оптимальном применении вещественных ресурсов [4, с. 17].

Целостная система подготовки сотрудников, обеспечивающая воспроизводство квалифицированной рабочей силы в соответствии с необходимостями производства и его неизменного технического обновления, обязана быть рассчитана на то, чтобы влиять на сотрудника в течение всей его деятельности.

Если обратиться к российскому и зарубежному опыту, то он наглядно демонстрирует, что работа по профессионально-квалификационному продвижению является гарантией качественной системы управления персоналом. Одним из таких продвижений и выступает процесс повышения квалификации трудового персонала [5, с. 16].

Подсистема профессионально-квалификационного продвижения трудовых ресурсов как фактора успешного развития организации представляет собой совокуп-

ность форм, способов и средств организации планомерного, поочередного, заблаговременно спроектированного изучения и продвижения сотрудников от элементарному к сложному, высокопрофессиональному труду, от невысоких к достаточно высокопрофессиональным ступеням профессионализма с учетом внимания сотрудника и необходимости работодателя.

Предоставленная подсистема призвана решить следующие аспекты:

- укрепление на предприятиях квалифицированного контингента работников;
- увеличение производительности применения кадров;
- создание условий для получения работником возможности соответствующей его заинтересованностям и запросам работе;
- своевременное обеспечение предприятия высококвалифицированными кадрами;
- обеспечение трудовыми ресурсами того рыночного сегмента, где используется неквалифицированный труд, с неблагоприятными критериями труда.

При правильно скоординированной организационной системе организации профессионально-квалификационному повышению и последующему продвижению трудовых ресурсов отводится роль внутреннего регулятора согласования интересов функционирования организации.

Профессионально-квалификационное продвижение должно быть плотно увязано с внедрением инноваций и технологии, с итогами анализа соотношения притязаний сотрудников, предъявляемым к ним содержанием работы, важной и фактической составляющей, структуры рабочих мест и пространств, запросов трудящихся к содержанию и условиям собственного труда, к собственному профессионально-квалификационному продвижению, а еще к обязательным частям управления, как профориентация и профподбор сотрудников [1, с. 11].

Стоит понимать, что необходимость повышения квалификации трудового персонала, как фактор успешного развития организации завязана и на организационно-экономические, социальные и технические предпосылки: достаточно широкий диапазон профессий и работ по уровню сложности, развитая система подготовки и переподготовки кадров, повышения их квалификации, развитие коллективных форм организации и стимулирования труда, наличие подготовленных специалистов, способных организовать продвижение работников на плановой основе.

Литература:

1. Батышев, С. Я. Подготовка рабочих кадров/С. Я. Батышев. — М.: Экономика, 2011. — 248 с.
2. Ванкевич, Е. В. Экономические проблемы становления рынка труда/Е. В. Манкевич. — М.: ООО «Мисанта», 2013. — 68 с.
3. Горелов, Н. А. Экономика трудовых ресурсов/Н. А. Горелов. — М.: Высшая школа, 2011. — 208 с.
4. Гуртова, Е. С. Социально-экономическая эффективность подготовки кадров. Сборник научных трудов/Е. С. Гуртова. — Свердловск: Экономика, 2014. — 140 с.
5. Бережная, И. А. Оценка знаний как элемент стратегии среднего профессионального образования/И. А. Бережная// Специалист. — 2011. — № 2. — с. 90.

Индексатором, свидетельствующим о необходимости повышения квалификации рабочих в любой организации служит наметившееся снижение среднего разряда рабочих, отставание разряда рабочих от разряда выполняемых работ. Другим, немаловажным индексатором может быть рост бракованной продукции или не выполненных в срок работ.

Система повышения квалификации трудового персонала, как фактор успешного развития организации включает:

- производственно-технические курсы;
- курсы целевого назначения;
- школы передовых приемов и методов труда;
- курсы бригадиров;
- самостоятельное обучение.

В своей работе с трудовым персоналом руководство предприятия ориентируется в первую очередь на эффективность требуемых материальных и финансовых затрат и организационных усилий. Такая постановка вопроса для предприятия, скажем, функционирующего в условиях самофинансирования, представляется вполне оправданной.

Поэтому теория и методология управления трудовыми ресурсами должна уделять большое внимание проблеме оценки эффективности управления персоналом, имеющей важное теоретическое и практическое значение [5, с. 3].

В рыночных отношениях между процессами производства продукции и использования трудового персонала предприятия существует такое же равновесие, как между спросом и предложением, затратами и результатами, доходами предприятия и уровнем жизни работников. Всякая деятельность трудового персонала предприятия в полной мере должна соответствовать существующему механизму рыночных трудовых отношений в современном производстве и обеспечивать высокий рост производительности труда.

Во всех экономических системах главной производительной силой является человек, персонал организации. Своим трудом он создает материальные и духовные ценности. Чем выше человеческий капитал во всякой организации или фирме, тем лучше она работает.

Люди, персонал служат на предприятии одновременно экономическими ресурсами и основными факторами производства. Без взаимодействия людей, работников нет ни производства, ни потребления, ни рынка.

Социально-демографические проблемы управленческого персонала общеобразовательных организаций

Тарасенко Владимир Владимирович, кандидат педагогических наук, доцент
Оренбургский государственный педагогический университет

В статье рассмотрена структура управленческого персонала общеобразовательных организациях Российской Федерации. Проведен социально-демографический анализ состояния управленческого персонала общеобразовательных организаций. Даны рекомендации по совершенствованию системы развития управленческого персонала общеобразовательных организаций.

Ключевые слова: система образования, общеобразовательная организация, управленческий персонал, социально-демографический портрет, система развития управленческого персонала.

Система общего образования — одна из ключевых сфер государственной политики, целью которой является обеспечение доступности и качества российского образования в соответствии с меняющимися запросами населения и перспективными задачами развития российского общества и экономики. Данный вектор государственной политики отражен в стратегических документах: Национальной образовательной инициативе «Наша новая школа», Федеральном законе от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Федеральных государственных образовательных стандартах и других документах, в том числе, в утвержденной Правительством Российской Федерации Государственной программе «Развитие образования» на 2013–2020 годы, направленной на формирование гибкой, подотчетной обществу системы непрерывного образования, развивающей человеческий потенциал, обеспечивающей текущие и перспективные потребности социально-экономического развития России [1, 4].

Важно отметить и поставленную Президентом Российской Федерации В. В. Путиным на заседании Государственного Совета по вопросам общего образования цель ближайшего десятилетия — сделать российскую школу одной из лучших в мире, сформировать современную образовательную среду с системой дополнительного образования, в том числе, для детей с ограниченными возможностями здоровья, организовать взаимодействие предпринимательской среды со школами. Все это предъявляет принципиально новые требования к управленческому персоналу общеобразовательных организаций, так как именно от их уровня профессиональной подготовки, профессионально-личностных качеств во многом будет зависеть эффективность как самой организации, так и проводимых модернизационных изменений в социально-экономической сфере.

Рассмотрим современный социально-демографический портрет управленческого персонала общеобразовательных организаций Российской Федерации всех форм собственности (государственной, муниципальной, частной) согласно официальной базы данных по России и странам-участницам Международного исследования

по вопросам преподавания и обучения «TALIS» (Teaching and Learning International Survey).

На основе официальных данных Министерства образования и науки РФ на начало 2014–2015 уч. года в России количество управленческого персонала общеобразовательных организаций составило 140380 человек (42887 директоров и 97493 заместителей директора). Большая часть руководителей работают в образовательных организациях Центрального и Приволжского федеральных округов, меньшая — в Крымском и Дальневосточном федеральных округах (рис. 1).

В образовательных организациях Российской Федерации, расположенных в городских поселениях, работают 57% руководителей, в сельской местности — 43%. Преобладающая доля руководителей (98%) управляют государственными общеобразовательными организациями и лишь 2% — частными. Низкая доля частных общеобразовательных организаций свидетельствует о том, что система общего образования, по-прежнему, не востребована бизнесом, а потому роль государства в развитии данного сектора экономики остается неизменно высокой.

Управленческий персонал общеобразовательных организаций преимущественно представлен женщинами-руководителями (83,94% — 117840 чел.) (рис. 6). Максимальная доля женщин-руководителей в Крымском (89,8%) и Уральском (89,6%) федеральных округах, минимальное значение показателя — в Северо-Кавказском федеральном округе (67,2%).

Доля женщин-руководителей в России существенно выше, чем в зарубежных образовательных организациях, где по результатам Международного исследования по вопросам преподавания и обучения «TALIS» (Teaching and Learning International Survey) руководителей-женщин в среднем — 49,8%. Например, в Японии доля женщин составляет только 6%, в Южной Корее — 13,3%, в Австралии — 38,6%, в Финляндии — 40,6%. Это свидетельствует о том, что в России социальный лифт для женщин-руководителей общеобразовательных организаций работает эффективнее.

Средний возраст управленческого персонала общеобразовательных организаций в России, также как и в Из-



Рис. 1. Распределение управленческого персонала общеобразовательных организаций РФ, чел.

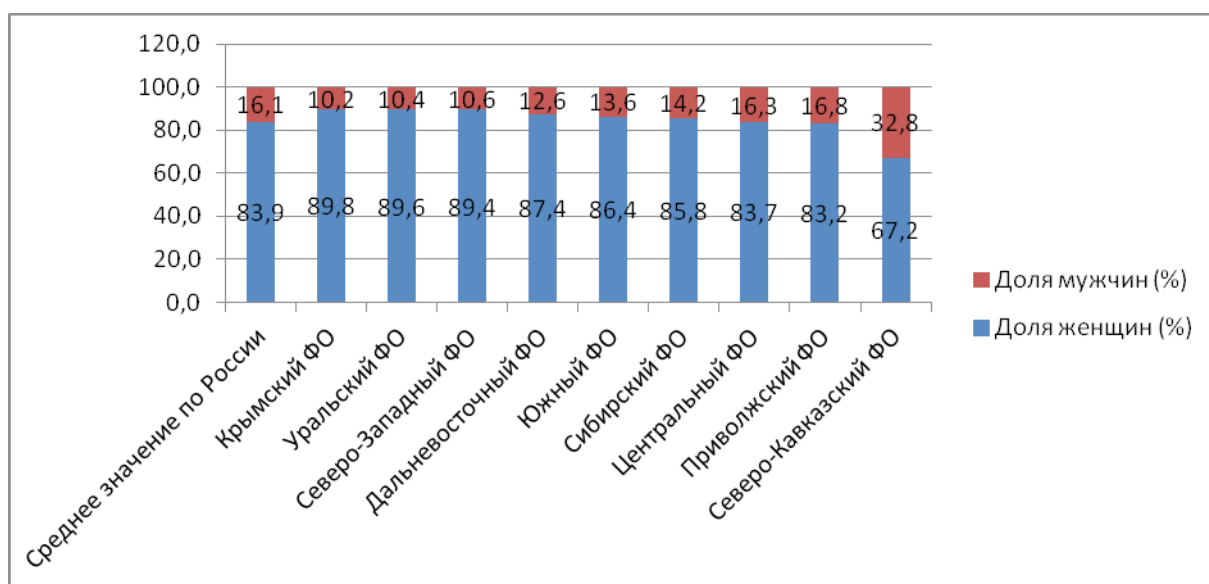


Рис. 2. Распределение управленческого персонала общеобразовательных организаций РФ по гендерному признаку, (%)

раиле, Сербии, Испании, Польше — 49 лет. Данный показатель ниже среднего по странам-участницам международного исследования TALIS (52 года), при этом в ряде стран средний возраст руководителей приближается к 60 годам (в Корее — 59 лет, в Италии и Японии — 57 лет).

Доля молодых управленцев до 35 лет в отечественной системе общего образования не высока и составляет не более 10% (рис. 3). Это обусловлено, во-первых, необходимостью формирования актуального уровня управленческой компетентности, что требует определенных временных затрат. А в ряде территорий Дальневосточного и Северо-Западного федеральных округов — свидетельство ненадлежащей, несистемной работы с кадровым резервом руководителей: например, в Магаданской об-

ласти — 56% руководителей-пенсионеров, а доля молодых управленцев составляет — 5%; в Сахалинской области — 49% руководителей пенсионного возраста, а молодых кадров — 8%; в республике Карелия — 45% пенсионного возраста, а молодых кадров — 7%.

В России в среднем сохраняется высокая доля руководителей образовательных организаций пенсионного возраста. В системе общего образования их доля составляет 23,83%, что объясняется востребованностью учредителей в руководителях, подтвердивших на протяжении многих лет эффективный менеджмент, нежеланием части руководителей пенсионного возраста снижать уровень материального и социального положения в связи с выходом на пенсию, а также отсутствием системной работы по развитию управленческого персонала.

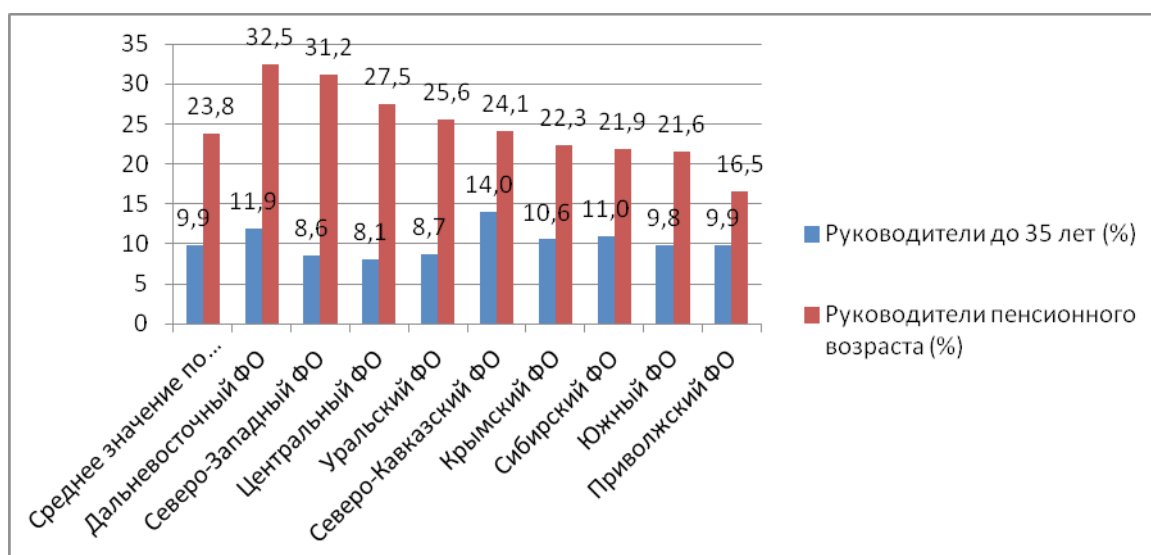


Рис. 3 Соотношение управленческого персонала общеобразовательных организаций до 35 лет к руководителям пенсионного возраста, (%)

Современный руководитель общеобразовательной организации, как правило, имеет большой управленческий стаж работы более 20 лет — 66,54 % руководителей, от 10 до 20 лет — 21,40 %, начинающих свой управленческий путь руководителей со стажем до 5 лет — 5,66 % (таблица 1).

Распределение управленческого персонала общеобразовательных организаций по стажу еще раз подтверждает востребованность учредителей в руководителях с большим управленческим опытом работы и говорит о низком уровне текучести управленческого персонала, что имеет как положительные (высокий уровень управленческой компетентности), так и отрицательные последствия (например, профессиональное выгорание).

Большинство руководителей отечественных общеобразовательных организаций (93,7 %) с высшим профессиональным образованием, при этом 83,85 % руководителей имеют высшее педагогическое образование. Высокий показатель наличия педагогического образования позволяет руководителю квалифицированно управлять педагогическим процессом.

Исследование выявило у 6,93 % руководителей российских общеобразовательных организаций отсутствие высшего образования, что противоречит требованиям Единого квалификационного справочника и Профессионального стандарта руководителя образовательной ор-

ганизации (рис. 4). В частности, 8180 руководителей (5,83 %) имеют только среднее профессиональное образование, из которых 5470 (66,88 %) не педагогическое; 496 руководителей (0,35 %) начальное профессиональное образование; 908 руководителей (0,65 %) общее среднее образование.

Максимальная доля руководителей общеобразовательных организаций, не имеющих высшего образования, — в Южном (8,3 %), Дальневосточном и Сибирском (по 8,2 %) федеральных округах, минимальное значение показателя — в Крымском (2,6 %) и Приволжском (5,5 %) федеральных округах (рис. 4). Наиболее эффективно проводится кадровая политика по привлечению в соответствие требованиям к уровню образования, предъявляемым руководителям общеобразовательных организаций — в Тюменской области (99,4 % руководителей с высшим образованием), Чувашской республике (1,1 %), Ленинградской области (1,2 %), Москве (1,4 %), Оренбургской области (4,8 %).

В ряде территорий доля руководителей, не имеющих высшего образования, значительно превышает среднероссийское значение: например, в Ненецком автономном округе не соответствуют государственным требованиям по уровню образования 23,76 % руководителей, в Чеченской республике — 18,97 %, Тверской области — 17 %, Забайкальском крае — 13,7 %, Чукотском автономном

Таблица 1. Распределение управленческого персонала общеобразовательных организаций РФ по стажу

Руководители общеобразовательных организаций	Всего	Стаж работы				
		Менее 2 лет	От 2 до 5 лет	От 5 до 10 лет	От 10 до 20 лет	От 20 лет и более
Всего (чел.)	140380	2742	5213	8968	30046	93411
Всего (%)	100	1,95	3,71	6,39	21,40	66,54

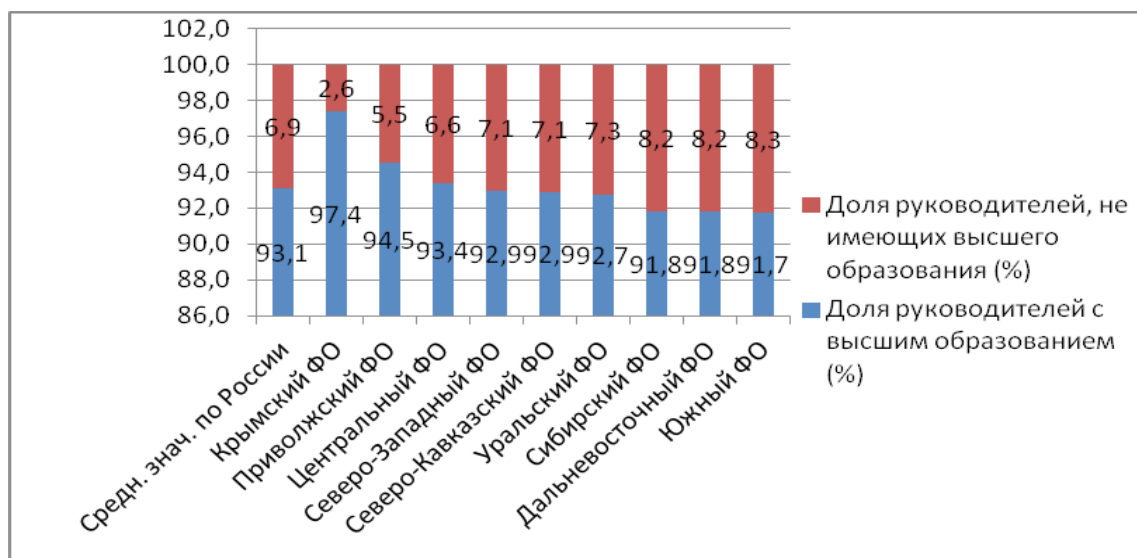


Рис. 4. Распределение управленческого персонала общеобразовательных организаций РФ по наличию/отсутствию высшего образования, (%)

округе — 13,68 %, Приморском крае — 13,07 %, в Оренбургской области — 4,8 %.

Программу менеджерского образования до назначения на управленческую должность освоили только 6,45 % российских руководителей, в то время как в странах-участницах TILS в среднем — 26,48 %. То есть, педагогическому лидерству и в России, и в странах-участницах TILS учат недостаточно. Отметим, что доля российских руководителей, прошедших такую подготовку, существенно ниже, чем у зарубежных коллег. Это означает, что большое число отечественных руководителей приходят работать в образовательную организацию, не обладая необходимой менеджерской подготовкой, и учатся уже «на марше». Заметим, что подготовку по управлению образовательной организацией до вступления в должность проходят, например, в США — 68,5 % будущих руководителей, в Сингапуре — 65 %, в Японии и Корее — 50 %, в Англии — 39,2 %, в Канаде — 38,5 %.

Таким образом, в ходе проведенного исследования установлен типичный портрет управленческого персонала общеобразовательной организации — это, как правило, женщина 49 лет, с высшим педагогическим образованием и управленческим стажем от 10 лет и больше. В силу своего значительного опыта руководители образовательных организаций способны решать тактические задачи, которые

ставят перед ними вышестоящие органы (а особенно — ставили перед ними 20 лет назад), но самостоятельно ставить задачи на будущее многие из них затрудняются. Как отмечено в эссе директора муниципальной общеобразовательной организации Оренбургской области: «Большинство директоров сегодня, все-таки, живет в ценностях и представлениях 80-х годов» [3].

По-прежнему остается не решенным в образовательных организациях вопрос организации системной работы с кадровым резервом, одним из решений которого является организация конкурса среди резервистов на должность руководителя по разработанным критериям Профессионального стандарта руководителя. При этом, формы работы с кадровым резервом каждая организация выбирает сама, исходя из целей, ресурсов и прочего. Наиболее распространенными формами организации работы с кадровым резервом являются индивидуальная подготовка под руководством наставника, стажировка, повышение квалификации в зависимости от планируемой должности и квалификационных требований. Считаем необходимым продолжить работу по исследованию данной проблемы с целью совершенствования системы развития управленческого персонала общеобразовательных организаций как ключевого субъекта в реализации модернизационных изменений в сфере образования и экономики России в целом.

Литература:

1. Государственная программа «Развитие образования» на 2013—2020 годы, утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 15 мая 2013 года № 792-р.
2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: Учебник [Текст]/А.Я. Кибанов, Л.В. Ивановская, Е.А. Митрофанова. — М.: Изд-во ИЦ РИОР, 2010. — 288 с.
3. Тарасенко, В.В. Работа с кадровым резервом как современная проблема управления персоналом образовательной организации // Интернет-журнал «Науковедение», 2015 Том 7 № 4 [Электронный ресурс] — М.:

Науковедение, 2015. — Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/71EVN415.pdf>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. рус., англ.

4. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

Проблемы ликвидности хозяйствующих субъектов

Толмачева Ирина Вильевна, кандидат экономических наук, доцент
Приднестровский государственный университет им. Т. Г. Шевченко (Молдова)

В научной статье рассмотрена сущностная характеристика ликвидности предприятия, ее финансовых коэффициентов. Описан каждый из коэффициентов с уточнением вычисления и нормативных значений. Проведен анализ состояния ликвидности предприятий промышленности. Сформулированы выводы.

Ключевые слова: ликвидность, текущая, промежуточная, абсолютная, предприятие, риск.

Постановка проблемы исследования. Научная основа объясняет важность поддержания ликвидности предприятия на определенном уровне и однозначно указывает на необходимость ее соблюдения. Функционирование хозяйствующих субъектов сводится не только к выпуску и реализации продукции, но и анализа эффективности менеджмента в целом и непосредственно отдельных направлений финансового менеджмента. Сегодняшние экономические условия указывают на необходимость анализа, изучения ликвидности предприятий с целью разработки ряда мероприятий, направленных на предотвращение ее снижения.

Ликвидность предприятия является комплексным понятием в области финансового менеджмента и однозначно указывает на способность предприятия своевременно выполнять свои обязательства по всем видам платежей. [5, с. 442]

По уровню ликвидности предприятия определяют эффективность его производственно-хозяйственной деятельности. В сложных экономических условиях ликвидность однозначно снижает свои значения, что указывает на возможность реализации риска банкротства предприятия. Предприятия наравне с ликвидностью также определяют уровень финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности.

Ликвидность это система финансовых показателей, которые получили свое отражение в приказе министерства экономики ПМР от 2.12.10 года № 669 «Об утверждении инструкции «По оценке финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов Приднестровской Молдавской Республики». В данном приказе описаны методические основы расчета финансовых коэффициентов ликвидности и других групп.

Привычные коэффициенты ликвидности также можно встретить и в учебниках и учебных пособиях по финансовому менеджменту российских ученых, таких как Е. С. Стоянова [7, с. 62], М. Н. Крейниной [6, с. 50], Л. С. Васильевой, М. В. Петровской [5, с. 444] и других. В основном всегда говорится практически о трех финансовых коэф-

фициента: текущей ликвидности, промежуточной ликвидности, абсолютной ликвидности.

Отразим краткое содержание каждого из финансовых коэффициентов. Текущая ликвидность показывает реальную ситуацию покрытия суммы оборотных активов краткосрочных обязательств предприятия, причем сумма числителя должна быть больше 2. Напомним, что коэффициенты ликвидности имеют нижние нормативные значения, которые подчеркивают красную черту ниже которой не рекомендуется спускаться иначе способность погашать обязательства предприятия нарушаются. Промежуточная ликвидность определяется как соотношение оборотных активов за минусом запасов и также деленная на сумму краткосрочных обязательств. Нормативное значение по этому коэффициенту не ниже 0,7–0,8. Здесь необходимо подчеркнуть, что числитель составляет сумма дебиторской задолженности, которую необходимо еще вернуть и сумму денежных средств, которыми обладает предприятие. При инкассации дебиторской задолженности предприятия погашает свои долги, но если возникает ситуация, когда дебиторская задолженность просроченная или безнадёжная, то можно говорить о том, что долги не будут погашены своевременно. Абсолютная ликвидность предприятия определяется как соотношение денежных средств к сумме краткосрочных обязательств, причем рекомендуется не снижать значение меньше чем 0,25–0,3.

Если предприятие при расчете текущей ликвидности получает хороший результат или коэффициент, то могут быть корректировки и невыполнение нормативных значений относительно промежуточной и абсолютной ликвидности. Как было сказано ранее промежуточная ликвидность за счет несвоевременного возврата дебиторской задолженности, а абсолютная ликвидность за счет снижения объемов продаж продукции и других факторов.

Разобрав научные основы расчета и анализа коэффициентов ликвидности разумно проанализировать эти показатели по нашему государству с тем, чтобы сформировать выводы и возможные пути выхода из сложившейся ситуации.

Таблица 1. Значения коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности за 2013, 2014 годы и первое полугодие 2015 года [2, 3, 4]

Показатель	Период расчета	Нормативное значение	2013 г.	2014 г.	Январь-июнь 2015 года
Коэффициент текущей ликвидности	На начало финансового года	Не менее 2,0	0,707	0,723	0,8
	На конец финансового года	Не менее 2,0	0,718	0,794	0,83
Коэффициент абсолютной ликвидности	На начало финансового года	Не менее 0,25–0,3	0,074	0,048	0,074
	На конец финансового года	Не менее 0,25–0,3	0,047	0,073	0,070

Проанализируем значения коэффициентов ликвидности по отраслям экономики ПМР основываясь на данных Государственной службы статистики в документах «Результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций за 2013 год», «Результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций за 2014 год» и «Финансовая деятельность организаций за январь-июнь 2015 года» [2, 3, 4].

В данных документах имеется раздел под названием «Уровень рентабельности (убыточности) и анализ платежеспособности по отраслям экономики за 2013 год» и соответствующий раздел за 2014 год, первое полугодие 2015 года. Из данных документов выберем значения коэффициентов ликвидности и построим таблицу 1.

По данным таблицы можно подчеркнуть, что значения этих двух коэффициентов ниже нормативных значений, то есть реализуется в определенной мере риск снижения ликвидности предприятий промышленности. [8, с. 520]

Коэффициент текущей ликвидности за три анализируемых периода постепенно увеличивается с 0,707 до 0,83 на протяжении 2013, 2014 и первого полугодия 2015 года. Увеличение абсолютно незначительное так как даже значение 0,83 меньше и ниже нормативного значения 2,

что подчеркивает сниженную способность промышленных предприятий нашего государства рассчитываться по краткосрочным обязательствам. Абсолютная ликвидность также меньше нижнего нормативного значения 0,25–0,3 приблизительно в три с половиной раза, что указывает на нехватку денежных средств предприятий.

В данной ситуации можно констатировать, что промышленные предприятия не могут в полном объеме своевременно выполнять краткосрочные свои обязательства, то есть, снижена ликвидность, а значит, реализуется в определенной мере риск снижения ликвидности. В данной ситуации необходим глубокий анализ аналитиками причин такого снижения ликвидности предприятий. Если такая тенденция будет сохраняться, то это неминуемо приведет многие промышленные предприятия к процедурам банкротства. Возникает необходимость анализировать состояние дебиторской задолженности промышленных предприятий, а также динамику объемов реализации готовой продукции. На сегодняшний день известно, что многие промышленные предприятия в силу реализующихся внешних рисков вокруг нашего государства снижают отгрузку своей продукции.

Литература:

1. Приказ министерства экономики ПМР от 2.12.10 года № 669 «Об утверждении инструкции «По оценке финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов Приднестровской Молдавской Республики»
2. Результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций за 2013 год. Пресс-выпуск Государственной службы статистики ПМР, [электронный ресурс], <http://www.mepmr.org/gosudarstvennaya-statistika/informacziya/67-rezultaty-fin-hoz-deyatelnosti-organizacij/2037-press-vypusk-qrezultaty-finansovo-hozyajstvennoj-deyatelnosti-organizacij-za-2013-godq>
3. Результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций за 2014 год. Пресс-выпуск Государственной службы статистики ПМР, [электронный ресурс], <http://www.mepmr.org/gosudarstvennaya-statistika/informacziya/67-rezultaty-fin-hoz-deyatelnosti-organizacij/2437-press-vypusk-qrezultaty-finansovo-hozyajstvennoj-deyatelnosti-organizacij-za-2014-godq>
4. Финансовая деятельность организаций за январь-июнь 2015 года. Пресс-выпуск Государственной службы статистики ПМР, [электронный ресурс], <http://www.mepmr.org/gosudarstvennaya-statistika/informacziya/67-rezultaty-fin-hoz-deyatelnosti-organizacij/2611-press-vypusk-qfinansovaya-deyatelnost-organizacij-za-yanvar-iyun-2015-godaq>
5. Васильева, Л. С. Финансовый анализ: учебник/Л. С. Васильева, М. В. Петровкая. — М.: КНОРУС, 2010. — 880 с.

6. Крейнина, М. Н. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. — м.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. — 400 с.
7. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/Под ред. Е. С. Стояновой. — М.: Изд-во «Перспектива», 2004. — 656 с.
8. Толмачева, И. В. Финансовые риски предприятий в современных экономических условиях.// Экономика и предпринимательство. Москва. — № 1 (ч. 1), 2016. — с. 519–522.

Проблема трудоустройства молодых специалистов

Турарова Ольга Сергеевна, магистрант
Нижегородский государственный университет им Н. И. Лобачевского

В фокусе статьи анализ проблемы трудоустройства на рынке труда выпускников вузов России и эффективность профессиональной ориентации молодежи на рынке труда.

Ключевые слова: выпускники вузов, профессия, трудоустройство, занятость, профессиональная ориентация.

The focus of this article analysis of problems of employment on the labour market graduates of Russian universities and the effectiveness of professional orientation of youth in the labour market.

Keywords: graduates, profession, employment, employment, vocational guidance.

Актуальность данной работы обусловлена тем, что в нынешних современных условиях ориентации молодежи на российском рынке труда направлены на приоритетное инновационное формирование и развитие конкурентоспособности не лишь отдельных социальных групп, но, в первую очередь, каждой личности, карьерные стратегии молодежи непосредственно оказывают влияние на последующее трудоустройство.

В условиях формирования рыночных взаимоотношений в России все более важное место занимает карьера, которая позволяет на уровне организации более полно раскрывать и использовать профессиональный потенциал работников, а специалисту дает возможность удовлетворить профессиональные и социальные потребности. В настоящее время в социально-экономической деятельности индивида на первый план выходит его конкурентоспособность на рынке труда, продвижение по ступеням профессиональной, должностной, статусной иерархии. Основным фактором успешности жизни становится достижение индивидом высокого положения в обществе и профессиональное карьерное становление. Карьера в настоящее время, является показателем профессионального успеха и стабильного социального статуса в современном обществе. Карьера рассматривается как процесс самореализации человека в профессиональной деятельности, процесс развития его знаний, навыков и личностных качеств, приводящих к переходу к новому социальному и профессиональному статусу. Изучение методологических и организационных основ планирования карьеры позволяет разработать этапы планирования карьерного становления работника с учетом мотивации и возрастных особенностей личности. Самоуправление карьерного раз-

вития выпускника вуза рассматривается как постоянный процесс самореализации и самообразования. Самопланирование как функция управления карьерой дает возможность увеличить эффективность применения личностных источников, ставит задачу подъема профессионализма в процессе непрерывного профессионального обучения. Алгоритмы успешного самоуправления карьерой способствуют достижению жизненной и профессиональной цели молодого специалиста. Характеристика потенциального работника, обладающего потенциалом профессионального карьерного роста, представлена с точки зрения профессиональных ресурсных возможностей, психофизиологических способностей и вероятности развития личностных качеств. Мы убеждены, что раскрытие и развитие карьерного потенциала профессионального роста и дальнейшее целенаправленное и последовательное самоуправление карьерного развития гарантирует успешный карьерный рост. Решающее значение придаем системообразующим условиям успешности карьерного развития специалиста любой сферы. На основе изученных организационных основ планирования карьеры у молодежи в различных сферах раскрываются этапы карьерного становления их как работников, алгоритмы самопланирования карьеры специалиста, характеристика работника, обладающего потенциалом профессионального карьерного роста, гарантирующее успешное карьерное продвижение.

На основании вышесказанного, следует отметить то, что молодое поколение в достаточной степени не владеет, или не желает иметь знания о нынешнем рынке труда, о правилах поведения на рынке труда, слагаемых построения эффективной профессиональной карьеры о соб-

ственных обязанностях и правах в области трудовых взаимоотношений. Потому она не способна быть субъектом на рынке труда и конкурировать.

Поэтому стратегически важной задачей современной социальной политики нашего государства является поддержка и социальная защита студенческой молодёжи. Особенно это касается вопроса обеспечения трудоустройства и занятости выпускников разноразрядных учебных заведений, который особенно остро встаёт в последнее время ввиду того, что в общей структуре всех российских безработных по данным Роструда в 2015 году было зарегистрировано 30,5% молодых людей в возрасте от 15 до 29 лет. [1] В указанной категории граждан именно выпускники максимально подвержены риску нетрудоустройства. И это лишь официальная статистика выпускников обратившихся в социальные службы и ставших на учёт.

За истекший 2015 год у выпускников только добавилось проблем с получением первого опыта профессиональной деятельности и трудоустройством. До 1 января 2015 года в нашей стране было чуть более 300 тысяч безработных в возрасте от 15 до 29 лет. Однако за первое полугодие на трудовых биржах зарегистрировано ещё около 1 млн представителей данного поколения. При этом из числа всех выпускников вузов и колледжей, обратившихся за помощью в соответствующие службы, работу смогли получить только лишь 30%. Настолько удруча-

ющая ситуация требует комплексного и системного подхода к решению данной проблемы.

Проблемы трудоустройства выпускников ВУЗов в России актуальна из-за трудностей молодого специалиста получить должность по различным причинам: отсутствия опыта работы по специальности, недостаточной активности самого выпускника, ошибочный выбор профессии, в итоге приобретение не востребованной или слишком востребованной специальности, которые в свою очередь характеризуются низким или высоким уровнем спроса на рынке труда на соответствующую профессию.

Рассмотрим проблемы трудоустройства выпускников, существующие сегодня и оказывающие максимальное влияние на трудовую деятельность молодёжи с точки зрения анализа системы «ВУЗ-Выпускник-Работодатель-Государство». На наш взгляд в обозначенной системе нами представлены 4 базовые взаимодействующие стороны, которые должны быть заинтересованы в реализации выпускниками полученных профессиональных знаний и навыков.

Рассмотрим обозначенную систему подробнее во взаимодействии её компонентов.

Итак, в свете современных аспектов развития образования карьерные стратегии молодёжи проявляются в учебном (приоритете самостоятельного написания диплома, повышение своих знаний, отсутствия списывания, отсутствия прогулов занятий), научно-исследовательском

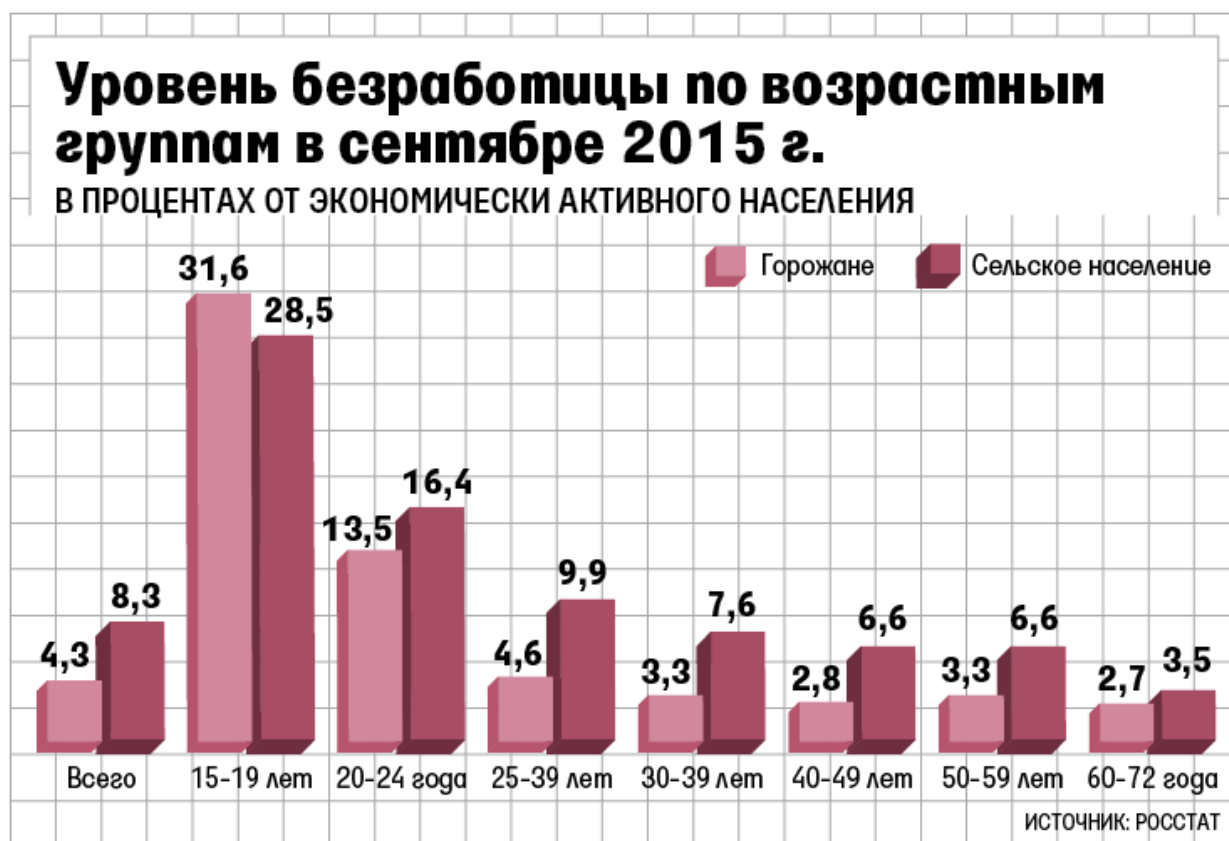


Рис. 1. Уровень безработицы по возрастным группам, в % от общего числа экономически активного населения [2]

(авторских работах, добросовестности в проведении экспериментальных исследований), профессиональном (отсутствии инертности в трудоустройстве), общественном (наличии отчетливой гражданской позиции), индивидуальном, семейно-бытовом плане и т.д. А так же обуславливается активным формированием и трансформацией рынка труда. На особом счету пребывает в этом отношении молодое поколение, выступая особенной группой населения. Данная группа выделяется специфической способностью относительно быстро адаптироваться к переменам во внешних условиях. Это умение дает возможность молодежи не только заимствовать опыт старших поколений, но и лично активно воздействовать на модернизацию общества.

Следовательно, на основании актуальности данного вопроса и возникает необходимость в исследовании основных факторов оказывающих влияние при выборе последующей профессии, тенденций рынка труда молодежи и на их основании выявлять проблемы. Анализировать именно карьерные стратегии молодежи и рынок труда России целесообразно потому, что он располагает огромным потенциалом для расширения рыночных взаимоотношений, соответственно, открывает большие перспективы для исследования и изучения разнообразных секторов занятости молодого поколения.

Завершив обучение молодые люди, сталкиваются с многообразием профессиональных ориентиров. Незанятость оказывает негативное воздействие на социально-психологическое состояние и становление молодежи и зачастую является основанием к трансформации суждения о труде как возможности собственной самореализации, а сам процесс обычной социализации фактически нарушен [4].

Большая часть молодых специалистов не наблюдают собственных перспектив воздействия на социальные процессы, воздерживаются от участия в разрешении социальных трудностей. Тем не менее, общее направление социальной интеграции молодежи обуславливается степенью ее включенности в социальные структуры и критерием внутренней самоидентификации через освоения ценностей и норм сообщества.

На наш взгляд, способствование формированию молодежных инициатив, использование результативных способов работы приводит к интересным последствиям.

Предположим, в определенной деятельности, учитывая добровольное участие молодежи, получается, разрешать колоссальные задачи: осмысление целостности мира человека и природы; развитие установки воспринимать самого себя через восприятие другими; уважительное взаимоотношения к другой культуре; формирование разумных нужд, реализация себя, как личности.

Необходимо подчеркнуть, что квалификационный и образовательный уровни как стратообразующие факторы обладают значением только при установленных условиях, которые способствуют обретению высоких статусных позиций и восходящей социальной мобильности.

Это сопряжено, как отмечают социологи [3], с понижением престижности и «доходности» ряда специальностей. Данное обстоятельство, тем не менее, не обозначает понижения престижности и «доходности» квалифицированного труда в целом, а подтверждает только о замене приоритетов касательно профессий.

Тем не менее, присутствует проблема, сопряженная с риском, его характером и источниками. Начальный риск присутствует еще при выборе профессии. На первый взгляд, такого типа риск обладает индивидуальным характером, но в действительности сопряжен с динамикой всей финансовой системы. Подобный тип риска обоснован незанятостью населения, а не понижением активности субъекта рынка труда из-за неверного избрания профессии (типа занятия), не отвечающей в дальнейшем его индивидуальным психологическим особенностям. Вид риска, сформированный безработицей, считается самой специфической характерной чертой всей действующей хозяйственной инфраструктуры и имеющейся системы профессионального образования, которые образуют зону московского молодежного рынка труда. Проблема заключается в том, что уменьшается активность субъектов системы профессионального образования в связи с утратой социального заказа на их выпускников.

Поскольку проблема эта как самого выпускника, так и Вуза, который обучает не конкурентоспособным профессиям, предприятия

Необходимо отметить, что в критериях глубокой отраслевой модификации и изменений в экономике достаточно сильно увеличивается необходимость в профессиональной переориентации и переквалификации, вследствие которой нетрудоустроенными смогут стать и сотрудники с высоким уровнем квалификации. В рыночной экономике всегда присутствует особенная группа нетрудоустроенных, которые потеряли квалификацию из-за долговременного отсутствия работы, или так называемой «девальвацией профессии», предопределенной НТР. Для этой категории трудоустроиться без заблаговременной переквалификации практически нереально даже при наличии свободных мест. Тем не менее, основную долю (по численности) контингента нетрудоустроенных составляют те, кто сохранил собственный профессионализм и квалификацию по причине недолговременного периода безработицы в условиях минимальной конкуренции. В состав данной группы входит немалое количество специалистов с высшим образованием, а также квалифицированных рабочих. В обстановках увеличения объема производства они снова вовлекаются в область занятости. Они являются резервом рабочей силы.

На наш взгляд качественно решить обозначенную проблему необходимо только при условии применения системного подхода.

Каждый год в зависимости от состояния экономики, рынку труда требуются специалисты в тех или иных областях. ВУЗы же зачастую предлагают специальности

и профессии, которые не соответствуют запросам рынка труда, как результат очевидной является тенденция несоответствия рынка образовательных услуг и рынка труда.

На современном рынке труда состояние молодежи обусловливается и работой образовательных учреждений городов. Какие посредством процесса воспитания и подготовки дают профессионально-квалификационный уровень собственных выпускников, развивают ценностные ориентации на модель поведения на рынке труда, труд и в области трудовых взаимоотношений.

Результаты многоаспектной оценки расположения молодежи на рынке труда смогут быть применены на практике, а особенно при исследовании и осуществлении органами власти федеральных программ в области профессионального образования, всевозможных стратегий и стандартов в области образования и молодежной политики. Кроме того результаты исследования и выработанные на их основе заключения и определенные рекомендации по профилактике и нивелированию карьерных стратегий смогут быть применены в воспитательной и образовательной работе учреждения высшего или среднего профессионального образования.

И нужно помнить, что доля молодежи на рынке труда довольно-таки не малая. Чем лучше будет обучение высших учебных заведений и в школах, тем более реальную картину сумеет получить молодое поколение и четко понимать, к чему дальше стремится в жизни.

Литература:

1. Безработных среди молодежи в России в 5 раз больше, чем среди 30–40-летних Ведомости № 3948 от 28.10.2015
2. Источник данные РОССТАТА. <http://www.gks.ru>
3. Волков, А. Е. Модернизация российского образования: вызовы нового десятилетия / А. Е. Волков, Д. С. Зуева, В. В. Галкин. М.: Издательский дом Дело РАНХиГС, 2015. 104 с.
4. Проблемы адаптации молодёжи на рынке труда (на примере города Москвы) / Локтюхина Н. В., Рожков В. Д. // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2014. № 5 (71). 12, 71, 39

Существует большое количество способов разрешения этих вопросов, но самое главное все, же это желание и вера в собственные силы. Каким станет наше будущее, находится в зависимости только от нас самих, и от того, что мы входим в подрастающее поколение.

Таким образом, обобщая результаты и анализируя разносторонние источники можно сделать следующие выводы:

— при выборе той или иной профессии молодежь на рынке труда встречает значительная конкуренция, которая будет оказывать непосредственное влияние при трудоустройстве;

— что бы соответствовать требованию рынка трудоустройства молодой специалист должен быть конкурентоспособным, а его знания по полученной специальности должны быть на уровне современных тенденций;

— не исключено, что положительным моментом при согласовании всех нюансов между работодателем и нанимаемым лицом станет наличие местного гражданства или вида на жительство, что будет своеобразным бонусом при трудоустройстве.

Исходя из выше перечисленного, следует отметить, что данная тема является не только актуальной и насущно острой на данный момент, поскольку формирование карьерной стратегии в самом начале карьеры — представляется не только одним из существенных факторов, последующей трудовой деятельности, но и основой всей последующей жизни.

Законодательная и нормативно-методическая регламентация документирования управленческой деятельности

Тюкавина Александра Вячеславовна, студент

Ишимский педагогический институт имени П. П. Ершова (филиал) Тюменского государственного университета

Формальное документационное взаимодействие организаций и учреждений в Российской Федерации осуществляется при помощи унифицированных общепринятых правил. Говоря иными словами, управленческая деятельность организации, связанная с документационным обеспечением и документированием, основана на законодательной и нормативно-методической базе, которая включает в себя ряд законов, подзаконных актов, инструкций, стандартов и методических документов, по-

зволяющих регламентировать процесс создания, обработки, хранения и применения документов.

Согласно ГОСТ Р 7.0.8—2013 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения» термин «документирование» определяется как зафиксированная по общепри установленным правилам информация на каком-либо носителе [18].

Основным документом, дающим право на документирование информации, является Конституция Российской

Федерации [1]. Данный документ обладает высшей юридической силой, прямым действием и применяется на всей территории Российской Федерации.

К основным Федеральным законам, регламентирующим документирование управленческой деятельности, относятся:

— Трудовой кодекс РФ (№ 197-ФЗ от 30.12.2001) [3] применяют в случаях оформления документов, касающихся трудоустройства работников.

— В Гражданском кодексе Российской Федерации (от 21.10.1994), излагаются основополагающие правила по заключению, оформлению и расторжению гражданско-правовых договоров [4], [5], [6], [7].

— Федеральный конституционный закон от 25.12.2000 № 2-ФКЗ «О Государственном гербе Российской Федерации» регламентирует деятельность органов власти и управления, в полномочия которых входит право на изображение одного из трех вариантов герба Российской Федерации на бланках документов [2].

— Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» является ключевым документом, устанавливающим правовые основы стандартизации в РФ. В законе регламентированы действия государственного контроля и надзора в работе по стандартизации, определены виды документов по стандартизации и др. [9]

— Федеральный закон от 01.05.2005 № 53-ФЗ «О государственном языке Российской Федерации». Специальная ст. 16 данного закона посвящена использованию языка в официальном делопроизводстве. В соответствии с этой статьей делопроизводство в республиках Российской Федерации ведется как на государственном языке РФ, так и на языке данной республики. В законе отдельно оговорено оформление документов, касающихся личности граждан [22, с. 1].

— Закон РФ от 25.10.1991 № 1807–1 «О языках народов Российской Федерации» регулирует процесс использования государственного языка в документах, носящих официальный характер [8].

— Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» — ключевой закон в области информационного законодательства, главной целью которого является регламентирование порядка правовой защиты и документирования информационных данных [10].

— Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи» определяет условия, применения в документах электронного формата электронной подписи, признающей эквивалентной ручной подписи в обычном документе. Законом определены разновидности подписей электронного вида и регламент их применения [11].

— Федеральный закон РФ от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне». Данный закон регулирует отношения, связанные с установлением, изменением и прекращением режима коммерческой тайны в отношении

информации, составляющей секрет производства (ноу-хау) [23, с. 25].

— Федеральный закон РФ от 02.05.2006 № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации». Закон разграничивает и определяет, что понимается под обращением, заявлением, предложением, жалобой граждан. В нем изложены требования к письменному обращению [22, с. 19].

— Федеральный закон «Об архивном деле в Российской Федерации» от 01.10.2004 № 125-ФЗ. Закон регулирует отношения в сфере организации хранения, комплектования, учета и использования документов Архивного фонда Российской Федерации и других архивных документов независимо от их форм собственности, а также отношения в сфере управления архивным делом в Российской Федерации в интересах граждан, общества и государства [22, с. 21].

К основным регламентирующим нормативным актам Президента и Правительства РФ относятся:

— Указ Президента Российской Федерации от 06.03.1997 № 188 «Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера» используется в работе по обработке персональных данных работников и в работе с документами, носящими конфиденциальный характер [12].

— Постановление Правительства от 15.06.2009 № 477 «Об утверждении Правил делопроизводства в федеральных органах исполнительной власти», которое регламентирует требования порядка документирования в федеральном органе исполнительной власти, определяет особенности работы с документами электронной формы [14].

— Постановление Правительства РФ от 27.12.1995 № 1268 «Об упорядочении изготовления, использования, хранения и уничтожения печатей и бланков с воспроизведением Государственного герба Российской Федерации» устанавливает категории организаций, обладающих правом на изготовление бланков и печати, воспроизводящих Государственный герб РФ [13].

К основным регламентирующим документам федеральных органов исполнительной власти относятся:

— Постановление Госкомстата России от 05.01.2004 № 1 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты» регламентирует и представляет в визуализированном виде порядок заполнения форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты [15].

— Основные правила работы архивов организаций, одобренные решением коллегии Росархива от 06.02.2002 определяют классификацию возможных видов архивов, основные задачи и функции архива, его полномочия и ответственность. В Основных правилах указывается порядок подготовки документов для передачи в архив, порядок комплектования архива, а также обеспечения сохранности и учета документов, входящих в состав архива и т.д. [16]

К основным государственным стандартам, регламентирующим документирование управленческой деятельности, относятся:

— ГОСТ Р 6.30–2003. Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов. ГОСТ определяет обязательный состав реквизитов, используемых в документах, а также условия их оформления. Стандартом также определены унифицированные требования к бланкам документов [17].

— ГОСТ Р 7.0.8–2013 СИБИД. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения. ГОСТ унифицирует определения понятий в сфере делопроизводства [18].

— ГОСТ 9327–60 Бумага и изделия из бумаги. Потребительские форматы. ГОСТ регламентирует три вида форматов бумаги, а именно: А, В, С, различие которых состоит в размере листа [19].

— ГОСТ 6.10.4–84. Унифицированные системы документации. Придание юридической силы документам на машинном носителе и машинограмме, создаваемым средствами вычислительной техники. Основные положения. ГОСТ регламентирует требования к порядку оформления реквизитов в документах, находящихся на машинном носителе. Установлены унифицированные определения таких понятий, как машинограмма, подлинник, дубликат и копия документа на машинном носителе [20].

Основным общероссийским классификатором, регламентирующим документирование управленческой деятельности, является «Общероссийский классификатор управленческой документации» (ОКУД). В классификаторе содержится перечень наименований и кодов, проставляемых в обязательном порядке на бланках и идентифицирующих унифицированные формы документов [21].

Таким образом, в Российской Федерации документирование управленческой деятельности регулируется значительным количеством законодательных и нормативно-методических актов. При этом подзаконные акты являются продуктом работы должностных лиц и органов исполнительной власти. Такие виды подзаконных нормативно-правовых актов как постановление, инструкция, приказ, распоряжение и др., издаются с целью конкретизации и исполнения Федеральных законов, Указов Президента и Распоряжений Правительства РФ.

Следует, так же, отметить, что ГОСТ, в большинстве случаев, является рекомендательным нормативным документом. Поэтому, оформление документов большинства организаций не является унифицированным.

Благодаря правовому регулированию сферы документирования управленческой деятельности разрешаются следующие задачи:

— определяется унифицированный перечень терминов, действующих в данной сфере;

— регулируется порядок применения правовых ресурсов;

— законодательно регламентируется порядок использования информационных ресурсов;

— обеспечивается унифицированное кодирование форм документов, направлений подготовки и квалификаций специальностей в ВПО и СПО, а также информации, относительно государственной власти и местного самоуправления, позволяющее оптимизировать процесс работы по созданию и оформлению документов;

— регламентируются требования по использованию государственного языка в документах;

— устанавливается общий порядок документирования;

— определен порядок применения государственного герба РФ на бланках документов.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (ред. 21.07.2014) // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31, ст. 4398.
2. Федеральный конституционный закон от 25.12.2000 № 2-ФКЗ (ред. от 12.03.2014) «О Государственном гербе Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2000. № 52 (Часть I), ст. 5021.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Российская газета. № 256, 2001.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32, ст. 3301.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) // Собрание законодательства РФ. 1996. N 5, ст. 410.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 15.02.2016) // Парламентская газета. N 224, 2001.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // Парламентская газета. N 214–215, 2006.
8. Закон РФ от 25.10.1991 № 1807–1 (ред. от 12.03.2014) «О языках народов Российской Федерации» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. № 50, ст. 1740.
9. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ (ред. от 28.11.2015) «О техническом регулировании» // Собрание законодательства РФ. 2002. № 52 (ч. 1), ст. 5140.

10. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // Российская газета. № 165. 2006.
11. Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ (ред. от 28.06.2014) «Об электронной подписи» // Парламентская газета. № 17, 2011.
12. Указ Президента РФ от 06.03.1997 № 188 (ред. от 13.07.2015) «Об утверждении Перечня сведений конфиденциального характера» // Собрание законодательства РФ. 1997. № 10, ст. 1127.
13. Постановление Правительства РФ от 27.12.1995 № 1268 (ред. от 14.12.2006) «Об упорядочении изготовления, использования, хранения и уничтожения печатей и бланков с воспроизведением Государственного герба Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 2, ст. 123.
14. Постановление Правительства РФ от 15.06.2009 № 477 (ред. от 07.09.2011) «Об утверждении Правил делопроизводства в федеральных органах исполнительной власти» // Собрание законодательства РФ. 2009. № 25, ст. 3060.
15. Постановление Госкомстата РФ от 05.01.2004 № 1 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты» // Финансовая газета. № 13, 2004.
16. Основные правила работы архивов организаций. М.: Росархив, ВНИИДАД, 2002. 152 с.
17. ГОСТ Р 6.30—2003. Унифицированные системы документации Унифицированная система организационно — распорядительной документации. Требования к оформлению документов. — М.: Изд-во стандартов, 2003. — 265 с.
18. ГОСТ Р 7.0.8—2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения. Утв. Приказом Росстандарта. От 17.10.2013. № 1185-ст.
19. ГОСТ 9327—60 Бумага и изделия из бумаги. Потребительские форматы // М., Издательство стандартов. 1985.
20. ГОСТ 6.10.4—84. Государственный стандарт Союза ССР. Унифицированные системы документации. Придание юридической силы документам на машинном носителе и машинограмме, создаваемым средствами вычислительной техники. Основные положения // М., Издательство стандартов. 1985.
21. ОК 011—93. Общероссийский классификатор управленческой документации (утв. Постановлением Госстандарта России от 30.12.1993 № 299) // М., ИПК Издательство стандартов, 1995.
22. Кудрявцев, Н. В., Лысова Т. В. Кадровое делопроизводство и архивы документов по личному составу: учебное пособие. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2013. — 416 с.
23. Кудрявцев, Н. В., Тарасюк А. Я., Еланцева О. П. Конфиденциальное делопроизводство [Электронные ресурсы]: учебное пособие. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2015. — 148 с.

Бренды-паразиты

Устьян Евгений Владимирович, студент;

Макеев Павел Владимирович, аспирант;

Полушкин Дмитрий Леонидович, кандидат технических наук, доцент;

Мурадян Александр Артавазович, магистрант

Тамбовский государственный технический университет

В повседневной жизни мы довольно часто используем слово «фирменный» и даже не задумываемся, какое значение оно в себе несет. Фирменный стиль, дизайн, знак, какой-либо компании создаются специально для того, чтобы люди могли запомнить и легко отличить данную компанию от других.

Так мы получаем своего рода бренд, задачей которого должно быть повышение ответственности компании за продукцию, облегчение идентификации продукта для потребителя, а так же гарантирование определенного качества.

Однако у нас термин бренд чаще всего понимается в узком смысле — его относят преимущественно к то-

варам, чьи рекламные слоганы стали такими же популярными, как когда-то афоризмы, а дизайн настолько узнаваем, что по одному взгляду на упаковку вспоминаешь вкус и запах продукта.

К сожалению этим и пользуются бренды-паразиты. Скопировав с известного бренда, к примеру дизайн, фирменный шрифт или просто используя созвучные с оригиналом названия, маленькие компании сразу вызывают интерес людей. Минуя при этом такие этапы, как реклама бренда, находят свою целевую аудиторию.

Конечно, появление у бренда «клона» можно считать обратной стороной успеха. Однако, нельзя отрицать что такие паразиты отрицательно сказываются на при-

были «успешной» компании. Ведь бренды-имитаторы прекрасно продаются, так как предлагают якобы одинаковые продукты за более доступные средства.

Имеет смысл разобраться с украденными клиентами: люди, которые покупают заведомо дешевую вещь, не готовы купить оригинальный качественный бренд за более высокую цену. Следовательно, они не являются его покупателями, и никто никого не отбивает. В дальнейшем большая часть «счастливых» обладателей бренда-паразита поймет, что настоящий бренд — это не только сумасшедшая наценка за логотип. Это, прежде всего, качество и долговечность. Так из желающих сэкономить «паразиты», путем продажи своей не качественной продукции, формируют приверженцев настоящих брендов. Этот процесс долгий и, как правило, «паразит» успевает исчезнуть с рынка, задолго до появления у потребителя лояльности к оригиналу.

«Паразиты» могут выступать в роли расширения оригинального бренда на несвойственные ему товары. То есть, зарегистрировать чужую торговую марку на тот класс товаров или услуг, которые сам намерен продавать. Например, так появились сигареты «Балтика» (Рис. 1).

Дизайн пачек почти в точности повторял стиль пивных этикеток: похожий шрифт, те же фирменные три волны и корона.

Спор об использовании дизайна самой узнаваемой пивной марки начался в октябре 2000 года. Тогда в продажу поступила первая партия сигарет «Балтика № 3» и «Балтика № 9» производства подольской фабрики «Мета-табак».

Пивоваренная компания не замедлила подать иск против «Мета-табака». Как только иск поступил в Арбитражный суд Московской области, табачная фабрика прекратила выпуск сигарет, похожих по дизайну на пиво. Таким образом, в продажу пошло лишь 10000 блоков сигарет «Балтика».

Так же бренды-паразиты могут выступать в роли прямых конкурентов марки-оригинала. В 2014 году на полках магазинов оказалось масло «Баба Валя». Многие сразу увидели в ней сходство с маркой Valio (Рис. 2).

Обнаружил в новом масле двойника и сам производитель Valio: «Очевидно, что в случае с «Бабой Валею» фактически происходит использование элементов дизайна,



Рис. 1. Сигареты «Балтика» № 3 и № 9



Рис. 2. Сходство между упаковками масла «Баба Валя» (слева) и «Валио» (справа)

сходных до степени смешения с оформлением нашего масла. Но высокое качество продукта, которое достигается благодаря многолетнему опыту и стандартам производства, невозможно получить просто путём копирования упаковки».

А ведь сходства и вправду видны не вооруженным взглядом: основной цвет упаковки, расположение и цвет основных надписей, расположение рисунка и даже «Валя» очень похоже на «Валио».

Еще один пример прямой конкуренции брендов-паразитов с оригиналом, правда уже сразу целой линейки кондитерских изделий, нам представляет компания «Невский кондитер» (Рис. 3).



Рис. 3. «Клоны» конфет «Snickers», «Mars», «Milky Way», «Nuts»

Популярное моющее средство Fairy потребитель узнает по флакону с красной крышкой и этикетке с каплей и красными буквами. Неудивительно, что аналогично оформленное средство Mary потребитель считает знакомым (Рис. 4).



Рис. 4. «Клон» моющего средства Fairy

Другой пример приведем на основе брендов-клонов зубной пасты Colgate (Рис. 5):



Рис. 5. «Клоны» зубной пасты Colgate, повторяющие только дизайн

Как видно на фотографиях, бренды-имитаторы имеют совершенно непохожие на оригинал названия. И действительно, что общего между Colgate и «Жемчуг»? Или Colgate и «Лесной доктор»? В данном случае недобросовестные производители имитируют цветовую гамму и элементы дизайна оригинального продукта, заслужившего доверие потребителей.

Однако есть и другой пример паразитирования этой марки, путем замены одной буквы в названии (Рис. 6).



Рис. 6. «Клон» зубной пасты Colgate, паразитирующий на названии бренда

В заключении хотелось бы сказать что, несмотря на кажущуюся наглость со стороны брендов-паразитов и их очевидное преступление, в большинстве своем они остаются безнаказанными. Возможно, скоро отношение к интеллектуальной собственности будет таким же трепетным, как и материальным благам. А пока что часть компаний предпочитают не ввязываться в суды, а просто платят обидчикам по факту. Другие пытаются регистрировать на себя все похожие названия, то есть сделать имитацию невозможной по факту.

Литература:

1. Сергей Рыбак, Анатолий Темкин. «Балтика» не дала прикурить [Электронный ресурс] — Электрон. текстовые дан. — Ведомости 27.02.2001. — Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2001/02/27/baltika-ne-dala-prikurit>, свободный.
2. Александр Воронов. Золотые копии [Электронный ресурс] — Электрон. текстовые дан. — Журнал «Коммерсантъ Деньги» № 12 от 29.03.2004, стр. 33 — Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/461401>, свободный.
3. Дарья Любезная. Уловки упаковки: бренды-клоны на рынке [Электронный ресурс] — Электрон. текстовые дан. — Bigrate, 2014. — Режим доступа: http://news.rate.by/minsk/shops/ulovki_upakovki_brendy_klony_na_gupke, свободный.
4. Шашков, И. В., Клинков А. С., Беляев П. С., Соколов М. В./Валковое оборудование и технология непрерывной переработки отходов пленочных термопластов // Рекомендовано Научно-техническим советом университета в качестве монографии. Тамбов, 2012.
5. Шашков, И. В. Валковое оборудование и технология процесса непрерывной переработки отходов пленочных термопластов. Автореф. дисс. на соискание уч. степ. канд. техн. наук по спец. 05.02.13: Тамбов, 2005. 16 с.
6. Вторичная переработка полимерных материалов на вальцах/И. В. Шашков, А. С. Клинков, М. В. Соколов, Д. Л. Полушкин // Полимеры в строительстве: Тез. докл. — Казань, 2004. — с. 111.

Совершенствование порядка проведения и расширения масштабов валютных операций

Файзиев Шавкат Шахабидинович, ассистент;
Илхомджонова Фотима Мухидиновна, ассистент
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Определение валютной операции в «широком смысле» позволяет выявить ее специфику путем указания на то, что она сопровождается валютным контролем и действия органов и агентов валютного контроля являются неотъемлемым её элементом. В результате всех валютных операций появляется евровалюта или валютные операции это те операции, в результате которых появляется евровалюта. Развитие валютных операций имеет многовековую историю, связанную, как с появлением первого меняльного дела, так и с созданием банков. Их развитие обусловили ряд факторов, к которым можно отнести следующие:

- стремление торговых слоев населения к более удобным формам организации расчетов;
- большой разнородностью меновых единиц, злоупотреблением меняльных контор;
- отмена обратимости доллара США на золото, с которым денежные единицы обрели абсолютную форму товара и начали свободно обмениваться против других денежных единиц;
- политические и экономические риски во внешней торговле, обусловившие совершенствование инструментов международных расчетов, и укрепление организационной инфраструктуры валютного рынка;
- введение свободно плавающих валютных курсов, в результате которого начал развиваться рынок срочных сделок на валютном сегменте;

- расширение кредитных операций в международной валюте и возникновения рынка евровалют и еврооблигаций
- рост спекулятивных операций, либерализация движения капитала и различие процентных ставок, стимулировавшие арбитражные операции.

Регулирование валютных операций означает определение государством, исходя из интересов общества, пределов и порядка деятельности участников валютных отношений. Можно выделить следующие сложившиеся к настоящему времени общие принципы регулирования валютных операций:

- возможность участниками валютных отношений совершать без специального разрешения (лицензии) уполномоченного на то государственного органа только те валютные операции, которые прямо и исчерпывающе перечислены в законодательстве, т.е. доминантным является принцип «запрещено все, кроме дозволенного»;
- возможность осуществления валютных операций только через уполномоченные банки или при их непосредственном участии;
- жесткий валютный контроль со стороны органов и агентов валютного контроля над соблюдением законодательства при осуществлении валютных операций.

В ходе исследования и анализа современного состояния проведения валютных операций, исходя из результатов анализа мировой практики, были разработаны научные предложения и практические рекомендации, на-

правленные на совершенствование порядка проведения и расширения масштабов валютных операций.

1. Необходимо разрешить банкам проводить операции между клиентами и продажу иностранной валюты за счет собственных средств банка. Это будет способствовать развитию внебиржевого валютного рынка. Также в целях ускорения исполнения заявок необходимо разрешить уполномоченным банкам осуществлять операции по продаже иностранной валюты и заключение сделок своп на уровне филиала.

2. Указать срок исполнения заявок на покупку иностранной валюты на валютной бирже. В нормативных документах, регламентирующих данный вопрос, прописан только срок рассмотрения заявок в уполномоченных банках (3 дня), но нет срока удовлетворения поданных заявок на Республиканской Валютной бирже.

3. Необходимо снять с банков контролирующую функцию. Исходя из природы банков, их деятельность в основном связана с оказанием посреднических услуг. Проведения контроля над внешнеэкономической деятельностью предприятий возложено на Центральный банк, Министерство финансов, Государственный налоговый комитет и Государственный таможенный комитет Республики Узбекистан.

4. Разрешить банкам взимать комиссионные вознаграждения по конверсионным операциям. Основным ус-

ловием функционирования параллельного неофициального рынка является курсовая разница, которую также можно устранить, разрешив уполномоченным банкам установление комиссионных.

5. Расширение использования форм международных расчётов. На сегодняшний день банками Узбекистана предоставляется в основном услуги по документарному аккредитиву. Однако из-за мирового финансово-экономического кризиса иностранные банки либо отказывают в предоставлении таких услуг, либо сократили лимиты по предоставлению кредитных линий и существенно повысили процентные ставки, вследствие чего предоставление такой услуги стало недоступным многим клиентам. Использование других более дешёвых форм расчётов (к примеру, документарное инкассо) способствовало бы сокращению транзакционных издержек. Для этого, в случае, если ранее не складывались деловые отношения, требуется тщательное изучение бизнес истории инопартнера, его платежеспособность, репутацию на местном и международном рынках.

6. Развитие срочных конверсионных операций. В современных экономических условиях коммерческие банки республики должны активнее разрабатывать и предлагать клиентам те банковские продукты, которые широко применяются во всем мире.

Литература:

1. Законы Республики Узбекистан, указы, постановления и книги Президента Республики Узбекистан, постановления Правительства и другие нормативно-правовые документы.
2. Законы Республики Узбекистан.
3. Закон Республики Узбекистан 02.07.1992 № 621-XII О членстве Республики Узбекистан в Международный валютный фонд, Международном банке реконструкции и развития, Международной ассоциации развития, Международной корпорации, Многостороннем агентстве гарантий инвестиций».
4. Закон Республики Узбекистан «О центральном банке» от 21 декабря 1995 г Сборник законодательных актов по реформированию и либерализации банковской системы Республики Узбекистан. Ташкент: Ўзбекистон, 2003 — с. 7.
5. www.creditrussia.ru
6. www.bankir.uz.
7. <http://www.turonbank.uz/ru/corporate/ved/transfers/>
8. <http://bankir.ru/news/article/6174932>
9. <http://www.zakon.uz/our/news/news>.
10. UzDaily. uz 74. <http://economicus.ru/>
11. www.cbu.uz 76. www.cbr.ru
12. www.fin-izdat.ru
13. <http://ru.wikipedia.org>
14. www.bankofengland.co.uk/coreuproses.htm
15. www.boj.or.jp/en/siryo.htm
16. <http://fincorporate.ru>
17. <http://www.kapitalbank>.

Совершенствование оценки доходности и рентабельности деятельности торговых предприятий Республики Башкортостан

Фахретдинова Инна Борисовна, магистрант
Уфимский государственный университет экономики и сервиса

В современных рыночных условиях основой стабильности и развития предприятия на рынке выступает прибыльность его деятельности. Доходность деятельности предприятия обеспечивает такое наличие финансовых ресурсов, при котором организации способна обеспечить процесс производства или реализации продукции. Доходность деятельности предприятия выступает основным источником финансирования оборотных средств, обновления основных фондов, а также является источником поступления доходов в бюджет [5].

Сложные экономические времена отражаются и на торговле: пик спроса, подстегнутый ажиотажем, наблюдался в ноябре-декабре 2014 года, сейчас же наступил резкий спад потребительской активности, поэтому торговле необходимо мобилизовать все силы и реализовать все наработки прошлых лет, особенно — инфраструктурные.

Поэтому совершенствование оценки доходности и рентабельности торгового предприятия в настоящее время являются особенно актуальными.

Ключевые слова: *прибыль, рентабельность, доходность, динамика, развитие торговли, методика, товарооборот, выручка.*

Финансовые результаты деятельности торгового предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Прибыль выступает итоговым результатом работы торгового предприятия. Она является выраженным в финансовой форме чистым доходом предприятия, который представляет собой разницу между полученным доходом и всеми затратами. При условии, что себестоимость продаж не превышает выручку от продажи товаров, предприятие получает доход от реализации.

Также важным показателем доходности предприятия выступает рентабельность. Рентабельность представляет собой один из главных показателей результативности деятельности коммерческой фирмы, который отражает уровень отдачи и эффективность использования имеющихся у предприятия средств в процессе торговой деятельности. Показатели рентабельности обычно выражены в коэффициентах (долях единицы), либо в процентах и выражают долю прибыли в каждой денежной единице определенных затрат. Оценка прибыльности деятельности предприятия обычно производится наиболее простым методом, то есть представляет собой разницу между доходами и расходами торгового предприятия. При разнице выручки и себестоимости продаж находится валовая прибыль. Далее, при вычитании из нее коммерческих и управленческих расходов, находится прибыль от продаж. Если вычесть из нее прочие доходы и расходы, а также проценты к получению и к уплате и доходы от участия в других организациях, то можно получить прибыль до налогообложения. Далее после уплаты налогов и сборов в распоряжении предприятия остается чистая прибыль, которая является окончательным финансовым результатом деятельности предприятия [3].

Анализ рентабельности в торговле производится оценкой эффективности различных показателей на основе прибыли. Рентабельность находится путем частного от деления прибыли на исследуемый показатель. Например, рентабельность продаж находится от частного прибыли и выручки, рентабельность затрат — частное от прибыли и себестоимости продаж, рентабельность активов — частное от прибыли и активов торгового предприятия. Рентабельность обычно измеряется в единицах или процентах.

Однако это наиболее простые методики анализа доходности деятельности предприятия и современные условия диктуют правила по применению более эффективных и сложных методов анализа.

Это также обеспечивается спецификой развития торговли в Республике Башкортостан. Рассмотрим последние тенденции в данной сфере.

Республика Башкортостан занимает первое место в Приволжском федеральном округе по розничному товарообороту: в 2014 году он составил 781,3 млрд рублей, сообщила в своем докладе Гузель Асыллова, первый зампред Госкомитета по торговле. В структуре оборота розничной торговли удельный вес продовольственных и непродовольственных товаров составил соответственно 49,8% и 50,2%, что соответствует уровню 2013 года. По состоянию на 1 января 2015 года обеспеченность населения площадями торговых объектов составила 735,1 кв. м на 1000 человек (прирост 23% к нормативу): увеличению способствовало открытие новых объектов.

Всего за 2014 год открыто 609 объектов розничной торговли, в результате чего общее количество объектов по состоянию на 1 января 2015 года составило 25301 [2].

В Уфе в 2014 году были открыты следующие наиболее крупные торговые объекты: торгово-развлекательный

комплекс «Аркада», ул. Губайдуллина, 6, площадью 59000 кв. м; выставочный комплекс «ВДНХ-Экспо», ул. Менделеева, 158, площадью 52000 кв. м; гипермаркет «Леруа Мерлен», ул. Энтузиастов, 20, площадью 33000 кв. м

Автосалон «Мерседес» (компания «Арт-Моторс»), пр. С. Юлаева, 60, площадью 8000 кв. м и др. В целом по Башкирии также были открыты объекты торговли: г. Стерлитамак: вторая очередь ТЦ «Фабри» площадью 59000 кв. м; г. Сибай: торгово-развлекательный комплекс площадью 5000 кв. м; г. Нефтекамск: торговый дом «Эссен» площадью 5598 кв. м; г. Бирск: торгово-развлекательный центр «Аврора» площадью 39084 кв. м [2].

Тенденции развития торговли в Республике Башкортостан характеризуются следующими данными.

На четвертый квартал 2014 года пришелся пик инфляции — он достиг 4,7%, что составило 42% от годовой инфляции. Стоимость минимального набора продуктов питания в Республике Башкортостан за 2014 год выросла на 17% и составила в декабре 2013 года 3069,7 рубля. Госкомитетом по торговле совместно с администрациями муниципальных районов ведется мониторинг цен на продовольствие, в том числе социально значимые продукты питания. На 1 января 2015 года коэффициент представленности продукции республиканских товаропроизводителей по 22 наименованиям социально значимых товаров составил почти 70% [2].

Предприятий оптовой торговли в Республике Башкортостан насчитывается 542. Складские площади составляют более 500 тыс. кв. м, емкость холодильников — 117,8 тыс. куб. м. Тем не менее развитие оптовой структуры отстает от современных требований: главная проблема — в нехватке логистических комплексов, которые обеспечивали бы ответственное хранение грузов и их доставку. В настоящее время ведется работа по строительству оптового распределительного центра сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров.

В марте 2015 года получено решение Правительства Российской Федерации о реализации первоочередных мер по изменению ситуации на потребительском рынке — так называемые «4 условия роста», был предложен ряд мер по совершенствованию деятельности торговых предприятий Республики Башкортостан:

- совершенствование правил организации торговой деятельности с использованием нестационарных и мобильных торговых объектов;

- продление права на размещение нестационарных и мобильных торговых объектов, срок действия которых истек, на прежних или льготных условиях без проведения торгов;

- введение механизма адресной продовольственной помощи малоимущим и нуждающимся гражданам;

- установление персональной ответственности должностных лиц органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления за развитие торговых объектов всех форматов.

Таким образом, в современных условиях развития торговой отрасли в Республике Башкортостан необходимо

совершенствование оценки доходности и рентабельности деятельности торговых предприятий.

В существующей системе анализа доходности и рентабельности деятельности торговых предприятий можно отметить серьезный недостаток — использование одного показателя не способствует полноценному анализу деятельности организаций. Недостатки и достоинства присущи каждому из показателей рентабельности. Что касается недостатков, то они устраняются на основе применения комплексной системы оценочных показателей.

Предлагается осуществлять оценку на основе показателей рентабельности, которые рассчитываются к связи со всеми ресурсами торгового предприятия, учитывая его экономический потенциал и текущие расходы на реализацию товаров. Необходимо применять в анализе показатель рентабельности экономических ресурсов.

Рентабельность экономических ресурсов рассчитывается по формуле:

$$P_{з.р.} = \frac{\Pi}{ОФ + ОС + РОТ} \times 100,$$

где Π — прибыль от реализации в отчетном году;

ОФ — среднегодовая стоимость основных фондов;

ОС — среднегодовая стоимость оборотных фондов;

РОТ — расходы на оплату труда торговых работников;

ОФ + ОС + РОТ — стоимость экономических ресурсов торгового предприятия [7].

Также важным показателем выступает рентабельность функционирующего капитала (хозяйственных средств):

$$P_{ф.к.} = \frac{\Pi}{ОФ + ОС} \times 100,$$

где ОФ + ОС — сумма функционирующего капитала.

Также необходимо анализировать рентабельность текущих затрат:

$$P_{з.} = \frac{\Pi}{Р} \times 100,$$

где Р — издержки на реализацию товаров предприятий.

Показатель рентабельности, исчисленный как отношение прибыли к сумме вложенных средств, показывает, какой процент прибыли приходится на вложенные средства, то есть отдачу от затраченного капитала.

Исчисление прибыли в процентах к расходам на реализацию необходимо в первую очередь для соизмерения затрат с денежными накоплениями. В текущих затратах торговли отражаются не только собственные потребленные ресурсы, но и ресурсы других сторонних организаций (например, транспортные расходы). Этот принцип действует и на народнохозяйственном уровне, в любой отрасли. Следовательно, показатель рентабельности текущих затрат более полно отражает эффективность использования собственных и арендованных ресурсов (затраты на которые отразились в тарифах, ставках).

Литература:

1. Закон РБ О торговой деятельности в Республике Башкортостан (в ред. Законов РБ от 30.03.2006 № 290-з, от 01.03.2007 № 413-з)
2. Развитие торговли в Республике Башкортостан: Госкомитет по торговле провел итоговую коллегию за 2014 год. Источник: Портал о торговле и малом бизнесе «Линии торговли». <http://www.spufa.ru/node/3235>
3. Ефимова, О. В. Анализ рентабельности капитала // Бухгалтерский учет. — 2013. — № 5 — с. 16–20.
4. Игнатушенко, В. В. Оценка качества прибыли // Деловой партнер. — 2013. — № 7 — с. 42–45.
5. Ковалев, В. В. Анализ средств предприятия и их использования // Бухгалтерский учет. — 2015. — № 10 — с. 10–15.
6. Ковалев, В. В. Финансовый анализ. — М.: Финансы и статистика, 2014.
7. Кодацкий, В. А. Затраты и прибыль // Экономист. — 2014. — № 7 — с. 77–83.
8. Крупнов, Ю. С. Актуальные проблемы управления финансами // Финансы. — 2014. — № 4 — с. 5–7.

Рынок ценных бумаг Китая и России: факторы влияния

Цветкова Наталья Владимировна, магистрант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Степень воздействия рынка ценных бумаг на экономику страны определяется как степенью развитости самого рынка ценных бумаг, так и внешними факторами, при этом потенциал рынка ценных бумаг реализуется вместе с развитием механизмов рынка ценных бумаг [2]. Одной из самых динамично развивающихся экономик мира является экономика Китая, и сравнение тенденций развития китайской и российской экономики в сфере рынка ценных бумаг представляет научный интерес, поскольку процессы развития в обеих странах проходят в условиях глобализации и воздействия геополитических факторов.

Отметим, что российскими учеными внимательно изучается экономика Китая и развитие его финансового рынка. Следует отдать должное профессору А. С. Селищеву, который еще 10 лет увидел признаки будущего лидерства китайской экономики на мировой арене. Сегодня в книге, посвященной финансовым рынкам и институтам Китая, А. С. Селищев вместе с соавторами приводит следующие факты: 7 октября, по данным МВФ, Китай превзошел США по объему ВВП, рассчитанному на основе паритета покупательной способности, нарастив долю в мировом выпуске до 16,48% — против 16,28% у экономики США [1].

Однако в настоящее время на фондовом рынке Китая наблюдаются процессы, тормозящие его поступательное развитие. Поэтому следует дать оценку текущему состоянию и потенциал развития рынка ценных бумаг Китая, внешних факторов, непосредственно влияющих на его развитие, и определить взаимосвязь развития фондовых рынков Китая и России.

В континентальном Китае существует крупнейшая торговая площадка, которая занимает лидирующие позиции среди азиатских бирж — Шанхайская фондовая биржа, основанная в 1990 году. По организационно-правовой

форме Шанхайская биржа является некоммерческой организацией. Регулирование деятельности биржи возложено на Комиссию по ценным бумагам КНР. Все акции, которые торгуются на Шанхайской бирже можно разделить на два типа: акции, которые торгуются за юани, и акции в долларах США. Второй тип акций может быть использован иностранными инвесторами без каких-либо ограничений, а что же касается акций первого типа, то правительство КНР с 2014 года разрешило иностранным инвесторам через брокеров в Гонконге торговать бумагами более чем 500 крупнейших компаний Шанхайской биржи.

На Шанхайской бирже обращаются акции, государственные ценные бумаги, облигации, которые отвечают требованиям. Одно из требований — вести отчетность и показывать прибыль в течение 3 лет перед тем, как акции компании смогут обращаться на бирже. Шанхайский фондовый индекс рассчитывается с декабря 1990 года, обозначается SSE Composite, базовое значение 100 пунктов.

В начале 2016 года китайская валюта упала до пятилетнего минимума (рис 1.), что представляет собой одно из сильнейших падений за свою историю.

Рассмотрим факторы, которые повлияли на столь существенное падение национальной валюты Китая.

За последний период китайский юань стабильно снижал свое значение по отношению к доллару США, что отчасти обусловлено укреплением последней валюты к мировым валютам. Курс валюты КНР был снижен Народным банком Китая на 1,4% до 6,5 доллара. Банк КНР смягчил требования к торговле валютой, что дало возможность юаню пребывать в свободном колебании.

Все это связано с тем, что за последний год число новых хедж-фондов, которые инвестировали деньги в ценные бумаги, значительно возросло. Брокерские компании и банки, прокредитовавшие своих клиентов для покупки

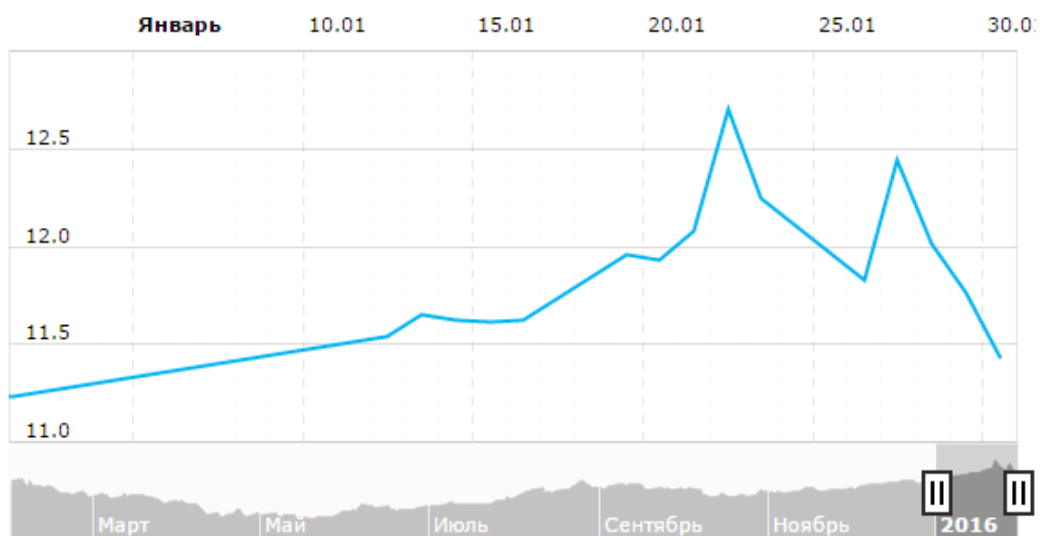


Рис. 1. Курс юаня

акций, стали требовать вернуть ссуды, вынуждая клиентов продавать ценные бумаги фактически по любому курсу. В итоге акции дешевели еще больше, требования продать акции и покрыть кредиты получали все новые клиенты, что и вызвало падение биржевых фондовых индексов. Отметим, что проценты банковских вкладов в КНР находятся сейчас ниже уровня инфляции.

Традиционно китайские инвесторы вкладывали свои средства в недвижимость, но после многолетнего роста этот актив начал дешеветь. В китайской провинции падение цен на квартиры достигает сейчас 50% от пика последних лет, в крупных городах потери ниже, но тоже весьма чувствительны.

Как показывает практика, ситуация с падением индексов шанхайской биржи ухудшила ситуацию на мировых рынках, в первую очередь это отразилось на товарных рынках и на металлургической отрасли, даже в большей степени, чем на рынках акций. Падение индекса обуславливает падение индексов бирж и других стран региона — Японии, Австралии, Индии. Замедление экономики КНР сказывается на настроениях инвесторов во всем мире, поскольку оно оказывает влияние на развивающиеся рынки.

Отметим, что такая ситуация на фондовом рынке Китая начала складываться весной 2015 года, с середины июня 2015 года к 8 июля шанхайский индекс понес потери в 35%, что отчетливо видно на графике представленном ниже (рис. 2)



Рис. 2. График динамики индекса SSE Composite за 1 год



Рис. 3. График нефть Brent



Рис. 4. График индекса РТС



Рис. 5. График ММВБ

Поскольку Китай значительно интегрирован в мировую экономику, он оказывает воздействие на формирование понижательного тренда и в других развивающихся странах. Китайское замедление ВВП, неоправданность ожиданий инвесторов и снижение цены на нефть являются ключевыми причинами падения фондового рынка во всем мире.

Низкая стоимость нефти, в том числе, обусловлена замедлением экономики в Китае, поскольку это один из крупнейших потребителей нефти, соответственно, если ее экономика замедляется, то и потребность в использовании нефтяных ресурсов снижается. Так, например, нефть подешевела на 13 % с начала 2016 года (рис. 3).

Обратимся к анализу российского фондового рынка. На графиках технического анализа отчетливо видно, что преимущественное влияние на российские фондовые индексы оказывают такие факторы, как санкции, введенные Европейским союзом, и стоимость нефти.

Литература:

1. Финансовые рынки и институты Китая: Монография/А.С. Селищев, Н.А. Селищев, А.А. Селищев. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 258 с.
2. Харченко, Л.П. Особенности воздействия рынка ценных бумаг на экономику Российской Федерации // Архитектура финансов: стратегия взаимодействия финансового и реального секторов экономики: сборник материалов V Международной научно-практической конференции 28–29 марта 2014 года. Под науч. ред. И.А. Максимова, А.Е. Карлика, В.Г. Шубаевой. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014.
3. Официальный сайт Московской биржи <http://moex.com/>
4. Харченко, Л.П. Проблемы и тенденции развития российского рынка ценных бумаг // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. Вып. 6 (41). — 2010. — с. 45–55.

В начале 2016 года один из главных индексов Московской биржи, индекс РТС, опустился ниже отметки в 700 пунктов (рис. 4), что является ниже уровня закрытия предыдущих торгов на 5%. Отметим, что столь низкого уровня индекс достигал только в 2014 году.

В ходе торгов также снизился и индекс ММВБ. Индекс опустился ниже отметки в 1700 (рис. 5).

Лидерами падения обоих индексов стали бумаги следующих компаний: Яндекс, М. Видео, Магнит, Сбербанк. К числу основных причин резкого снижения относится падение цен на нефть, которая опустилась ниже 30 долл. за баррель (рис. 4).

Однако падение на фондовых биржах делает уровни покупки для ряда бумаг привлекательными, поскольку рынки имеют потенциал роста. Кроме того, ослабление рубля после падения цен на нефть не позволит некоторым бумагам сильно упасть. Мы полагаем, что акции химических и золотодобывающих компаний могут вырасти в среднесрочной перспективе.

«Турецкий гамбит» в рамках контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд

Черткова Карина Азатовна, главный специалист
Администрация города Орска

Ключевые слова: Турция, муниципальный контракт, государственный контракт, контрактная система.

На сегодняшний день, самым острым вопросом для государственных и муниципальных заказчиков (далее — заказчики) остается один: как применять запреты и ограничения введенные Указом Президента Российской Федерации «О мерах по обеспечению национальной безопасности Российской Федерации и защите граждан Российской Федерации от преступных и иных противоправных действий и о применении специальных экономических мер в отношении Турецкой Республики» от 28.11.2015 г. № 583 (далее — Указ Президента РФ № 583).

Напомним: Указом Президента РФ № 583 был установлен «временный запрет или ограничение для организаций, находящихся под юрисдикцией Турецкой Республики, а также для организаций, контролируемых гражданами Турецкой Республики и (или) организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики, на выполнение (оказание) ими отдельных видов работ (услуг) на территории Российской Федерации по перечню, определяемому Правительством Российской Федерации». Указ Президента РФ № 583 вступил в силу со дня его официального опубликования и действует до отмены установленных им специальных экономических и иных мер.

В соответствии с Указом Президента РФ № 583 Правительством РФ было принято постановление «О перечне отдельных видов работ (услуг), выполнение (оказание) которых на территории Российской Федерации организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики, а также организациями, контролируемые гражданами Турецкой Республики и (или) организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой республики» № 1457 от 29 декабря 2015 г. (далее — Постановление Правительства РФ № 1457).

Указ Президента РФ № 583 и Постановление Правительства РФ № 1457 действуют с 01 января 2016 г., однако по сегодняшний день нет ни одного разъяснения о том, как применять, установленный указанными нормативными правовыми актами, запрет на выполнение работ, оказание услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики, а также организациями, контролируемые гражданами Турецкой Республики и (или) организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики (далее — «турецкий» запрет).

В сложившейся ситуации заказчики были вынуждены, опираясь только на свои догадки, устанавливать запрет направленный на исполнение названных выше норматив-

но-правовых актов, так как подсказывало им чутье, опыт и собственный внутренний голос. В результате, на сегодняшний день в единой информационной системе существует как минимум три варианта установления указанного запрета в документациях и извещениях о проведении закупок. Так, некоторые, приравнивают турецкий запрет к запретам и ограничениям устанавливаемым в соответствии со ст. 14 Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Федеральный закон от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ), другие — к требованиям предъявляемым к участникам закупок предусмотренным п. 1 ч. 1 ст. 31 этого же федерального закона. Существует и третья точка зрения, согласно которой турецкий запрет не относится ни к одной из указанных статей, и применяется не в процессе определения победителя торгов, а непосредственно в момент заключения контракта.

Изучив существующую практику, сложившуюся благодаря решениям, вынесенным Федеральной антимонопольной службой России и ее территориальными управлениями, [6] также невозможно выделить единую линию поведения, к которой необходимо придерживаться всем заказчикам.

Итак, попробуем разобраться в изначальном замысле законодателя который заложен в основе Указа Президента РФ № 583 и Постановления Правительства РФ № 1457.

Запреты и ограничения, введенные Указом Президента РФ № 583 и Постановлением Правительства РФ № 1457, являются специальными экономическими мерами в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2006 г. № 281-ФЗ «О специальных экономических мерах». Согласно ч. 1 ст. 3 указанного выше закона, «специальные экономические меры носят временный характер и применяются независимо от других мер, направленных на защиту интересов Российской Федерации, обеспечение безопасности Российской Федерации, а также на защиту прав и свобод ее граждан».

Таковыми «другими мерами» являются запреты, установленные в соответствии со ст. 14 Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ, например: запрет на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств (установлен согласно постановлению Правительства РФ от 14 июля 2014 г. № 656 «Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд»).

В связи с тем, что смыслом рассматриваемых экономических мер является запрет для организаций, находящихся под юрисдикцией Турецкой Республики, а также для организаций, контролируемых гражданами Турецкой Республики и (или) организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики выполнять работы, оказывать услуги для обеспечения государственных и муниципальных нужд на территории Российской Федерации, установление каких-либо дополнительных требований к участникам закупки, равно как и отклонение заявок на участие в определении подрядчика/исполнителя на основании несоответствия этим требованиям — будет неправомерно. Исходя из буквального толкования Указа Президента РФ № 583 и Постановления Правительства РФ № 1457 можно сделать вывод, что запрещено не участие указанных организаций в закупках, а запрещено лишь выполнение работ/оказание услуг по государственным или муниципальным контрактам такими организациями.

Обращаем Ваше внимание на то, что ч. 1 ст. 31 Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ устанавливает единые требования к участникам закупки (предъявляемые в равной мере ко всем участникам закупок), в том числе соответствие требованиям, установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставку товара, выполнение работы, оказание услуги, являющихся объектом закупки. Однако, Указом Президента РФ № 583 и Постановлением Правительства РФ № 1457 не были установлены требования к участникам закупок для государственных и муниципальных нужд. Указом Президента РФ № 583 и Постановлением Правительства РФ № 1457 установлены лишь запреты и ограничения для организаций, находящихся под юрисдикцией Турецкой Республики, а также для организаций, контролируемых гражданами Турецкой Республики и (или) организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики. Таким образом, соотношение п. 1 ч. 1 ст. 31 Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ и запретов (ограничения), введенных Указом Президента РФ № 583 и Постановлением Правительства РФ № 1457 является недопустимым, противоречащим смыслу ст. 31 Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ.

Литература:

1. О мерах по обеспечению национальной безопасности Российской Федерации и защите граждан Российской Федерации от преступных и иных противоправных действий и о применении специальных экономических мер в отношении Турецкой Республики. Указ Президента Российской Федерации от 28.11.2015 г. № 583 (в ред. 28.12.2015 г.);
2. О перечне отдельных видов работ (услуг), выполнение (оказание) которых на территории Российской Федерации организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики, а также организациями, контролируемыми гражданами Турецкой Республики и (или) организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики. Постановление Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2015 г. № 1457;
3. Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2014 г. № 656 (в ред. 31.12.2015);

Кроме того, необходимо отметить что ни Постановлением Правительства РФ № 1457, ни Указом Президента РФ № 583 не установлен конкретный перечень документов, в соответствии с которыми возможно установить, что организация не находится под юрисдикцией Турецкой Республики, а также организациям, контролируемым гражданами Турецкой Республики и (или) организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики. Таким образом, требование о предоставлении участником дополнительных документов не только бы повлекло нарушение ч. 6 ст. 66 Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ, но и привело бы к ограничению конкуренции путем введения в заблуждение участников закупки и усложнения порядка подачи заявок участниками электронного аукциона. Однако, Заказчику оператором электронной площадки в соответствии с частью 19 статьи 68 Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ, направляются вторые части участников электронного аукциона, в том числе выписка из единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ), из которой видно, что участник закупки не находится под юрисдикцией Турецкой Республики.

На основании вышеизложенного, в случае если участником закупки, с которым должен быть заключен контракт, окажется юридическое лицо, на которое распространяется Постановление Правительства РФ № 1457, и на момент заключения контракта будут действовать рассматриваемые в настоящем вопросе специальные экономические меры, заказчик обязан будет отказаться от заключения контракта с таким участником — в связи с действием в России специальных экономических мер, на основании требований Указа Президента РФ № 583 и Постановления Правительства РФ № 1457.

И в заключение хотелось бы отметить, что описанный в настоящей статье способ разрешения проблемы возникшей в связи введением специальных экономических мер в отношении организаций, находящихся под юрисдикцией Турецкой Республики, а также организаций, контролируемых гражданами Турецкой Республики и (или) организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики, является результатом изучения автором нормативно-правовых актов, т. е. является частным мнением и не может выступать в качестве официального разъяснения законодательства.

4. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Федеральный закон от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (в ред. 30.12.2015);
5. О специальных экономических мерах. Федеральный закон от 30.12.2006 г. № 281-ФЗ;
6. ФАС: Заказчики обязаны устанавливать запреты на выполнение работ, оказание услуг, предусмотренные постановлением правительства РФ № 1457 от 29.12.2015 г., при планировании и осуществлении закупок // Балтийский тендерный центр. URL: <http://baltictender.ru/fas-zakazchiki-obyazany-ustanavlivat-zaprety-na-vypolnenie-rabot-okazanie-uslug-predusmotrennye-postanovleniem-pravitelstva-rf-1457-ot-29-12-2015-g-pri-planirovanii-i-osushchestvlenii-zakupok/> (дата обращения: 9.03.2016).

Совершенствование системы оплаты труда производственного персонала — составляющая стратегического развития современного предприятия: условия и необходимость

Шевалгин Семен Евгеньевич, студент

Научный руководитель: Костикова Олеся Николаевна, старший преподаватель
Филиал Владивостокского государственного университета экономики и сервиса в г. Находке

В условиях современной экономики рынок труда и деятельность большинства предприятий входит в состав общего рынка факторов производства, на котором фигурируют различные системы денежного вознаграждения за пользование экономическими ресурсами. Формой этой оплаты на рынке труда, или ценой труда является «заработная плата».

Заработная плата — это основная часть средств, представляющая собой долю дохода, зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала [4, с. 33].

Сущность системы оплаты труда состоит в том, что она представляет собой выраженную в деньгах долю работников в той части дохода, которая направляется на цели личного потребления и распределения по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником предприятия.

Необходимо обратить внимание на составляющие, которые представляют собой систему оплаты труда в совокупности.

Основным стимулом к работе производственного персонала выступает только оплата труда по результату, что не всегда ведет к качественным результатам работы на предприятии и тем более не всегда выступает стратегической составляющей развития предприятия. Необходимо сказать и то, что проблема текучести производственного персонала на современных предприятиях чаще всего вызвана следующими факторами

- медленная адаптация персонала, связанная с работой во все праздничные дни, круглосуточной работой;
- в связи с повышенными требованиями к производственному персоналу;

В таком случае для производственного предприятия необходимо комплексное совершенствование системы оплаты труда:

- стабилизации и улучшению морально-психологического климата в трудовом коллективе;
- культивированию у работников чувства приверженности к организации;
- повышению трудовой дисциплины;
- снижению текучести производственного персонала;
- повышению производительности труда производственного персонала и улучшению качества оказываемых услуг;
- упрощению руководства коллективом;
- формированию у работников инициативы, самостоятельности, готовности брать на себя ответственность [1, с. 67].

Главная задача формирования всеохватывающей мотивационной системы — внутренняя единство организации, учет интересов покупателей, наибольшее развитие внутреннего потенциала производственного персонала. Так как ключевая задача организации, направлена прежде всего на качество выпускаемой продукции, то производственный персонал — это персонал, обладающий не только профессиональными навыками и компетенциями, но и креативной составляющей [2, с. 60].

Одним из весомых вопросов в организации заработной платы считается установление плотной связи итогов труда и вознаграждением, при данном обязаны предусматриваться интересы сотрудников, касающиеся компенсационного пакета, тем более общественных выплат. Процедура формирования квалификационных групп и разработка межквалификационных пропорций устраивает фундамент для внедрения всей компенсационной деятельности компаний.

Ценой рабочей силы является базовая гарантированная заработная плата в виде окладов, тарифов, форм сдельной

и повременной оплаты. Спрос и предложение на рабочую силу дифференцируется по ее профессиональной подготовке с учетом спроса со стороны ее специфических потребителей и предложения со стороны ее обладателей, то есть формируется система рынков по отдельным ее видам.

Важным условием организации социального стимулирования на производственном предприятии высокоэффективной работы производственного персонала считается установление меры труда и меры его оплаты. Соизмерение оплаты труда являет собой вознаграждение или же заработную плату, получаемые сотрудниками за использование собственной рабочей силы. Буквально заработная плата, или же заработок определенного сотрудника имеет возможность брать на себя форму всевозможных выплат: месячных окладов, часовых тарифных ставок, премий, гонораров, вознаграждений, компенсаций [5, с. 9].

Нужно еще отличать номинальную и действительную заработную плату. Номинальная заработная плата или же заработок выражает совместную необходимую сумму средств, приобретенных работником за личный труд, произведенную работу, за отработанное время. Она ориентируется деятильной ставкой заработной платы или же стоимостью рабочей силы за единицу времени работы.

Реальная заработная плата — это количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату.

Оплата труда на производственном предприятии играет значительную роль в развитии экономики страны, улучшения благосостояния производственного персонала. В ней получает своё выражение нюанс финансовых отношений между трудовым коллективом и работодателем (в нашем случае предприятием).

С одной стороны, заработная плата считается главным источником подъёма благосостояния производственного персонала, а с иной, — необходимым рычагом вещественного стимулирования подъема и улучшения социального роста. Чтобы производство постоянно и по нарастающей развивалось и совершенствовалось, необходимо создавать вещественную заинтересованность сотрудников в итогах труда [3, с. 12].

Предприятия самостоятельно разрабатывают и утверждают формы и системы оплаты труда, тарифные ставки и оклады на предприятиях могут использоваться в каче-

стве ориентиров для дифференциации оплаты труда в зависимости от профессии, квалификации работников, сложности условий выполняемых ими работ.

Базой оплаты труда считается тарифная система, представляющая собой слияние нормативов, с поддержкой коих исполняется дифференциация и регулировка заработной платы в зависимости от трудности производимой работы; критериев труда (нормальные, вредные); природно-климатических критериев выполнения работы; интенсивности типа и вида труда.

С организацией заработной платы на предприятии связано заключение следующих задач: обеспечивать плату труда любому работнику в согласовании с итогами его труда и ценой рабочей силы на рынке труда; гарантировать нанимателю достижение в процессе изготовления такового итога, который дозволил бы ему (после реализации продукции на рынке товаров) компенсировать издержки и получить выгоду.

Заработная плата производственного персонала, как денежная форма вознаграждения за труд и его результаты, зависит от его личного трудового вклада и конечных результатов работы предприятия. Регулируется заработная плата налогами и максимальными размерами не ограничивается. Законодательством устанавливается только минимальный размер оплаты труда работников для организаций всех организационно-правовых форм [5, с. 15].

Эффективность управления производственным персоналом, проявляющаяся в достигнутых результатах, зависит от степени действенности применяемых мер, важнейшая роль среди которых принадлежит вознаграждению, в нашем случае оплате труда.

Процесс определения материального вознаграждения работника должен, с одной стороны, учитывать деятельность работника, а с другой — мотивировать его на достижение, желаемого уровня деятельности.

Таким образом, стратегией любого предприятия или компании, осуществляющей свою деятельность в современных рыночных условиях является важный компромисс между интересами работодателя и производственного персонала, содействующий развитию отношений общественного партнерства для двух движущих сил рыночной экономики.

Литература:

1. Базаров, Т. Ю. Оценка управленческого персонала государственных и коммерческих структур/Т. Ю. Базаров, Х. А. Беков, Е. А. Аксенова. — М.: Центр Кадровых Технологий — XXI век, 2011. — 312 с.
2. Веснин, В. Р. Управление персоналом: учебное пособие/В. Р. Веснин. — М.: ТК Велби, изд. Проспект, 2012. — 407 с.
3. Веснин, В. Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе/В. Р. Веснин. — М.: Юрист, 2012. — 496 с.
4. Гупалов, В. К. Управление рабочим временем/В. К. Гупалов. — М.: «Финансы и статистика», 2013. — 430 с.
5. Шкатула, В. И. Настольная книга менеджера по кадрам. Изд. 2-е, изм. и доп./В. И. Шкатула. — М.: Изд. группа ИНФРА-М — НОРМА, 2012. — 560 с.

Молодой ученый

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 6 (110) / 2016

Редакционная коллегия:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.
Яхина А. С.
Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.

Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Адрес редакции:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

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

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 10.04.2016. Тираж 500 экз.

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