

$$\hbar = \frac{h}{2\pi} = 1,053 \cdot 10^{-34} \text{ Дж} \cdot \text{с}$$

$$\frac{d\omega_\nu(\lambda, T)}{d\lambda} = \frac{4\pi^2 h c^2}{15} \frac{\omega_\nu^3 \exp(\frac{\hbar\omega_\nu}{kT}) - 5 \exp(\frac{\hbar\omega_\nu}{kT}) - 1}{\omega_\nu^5}$$

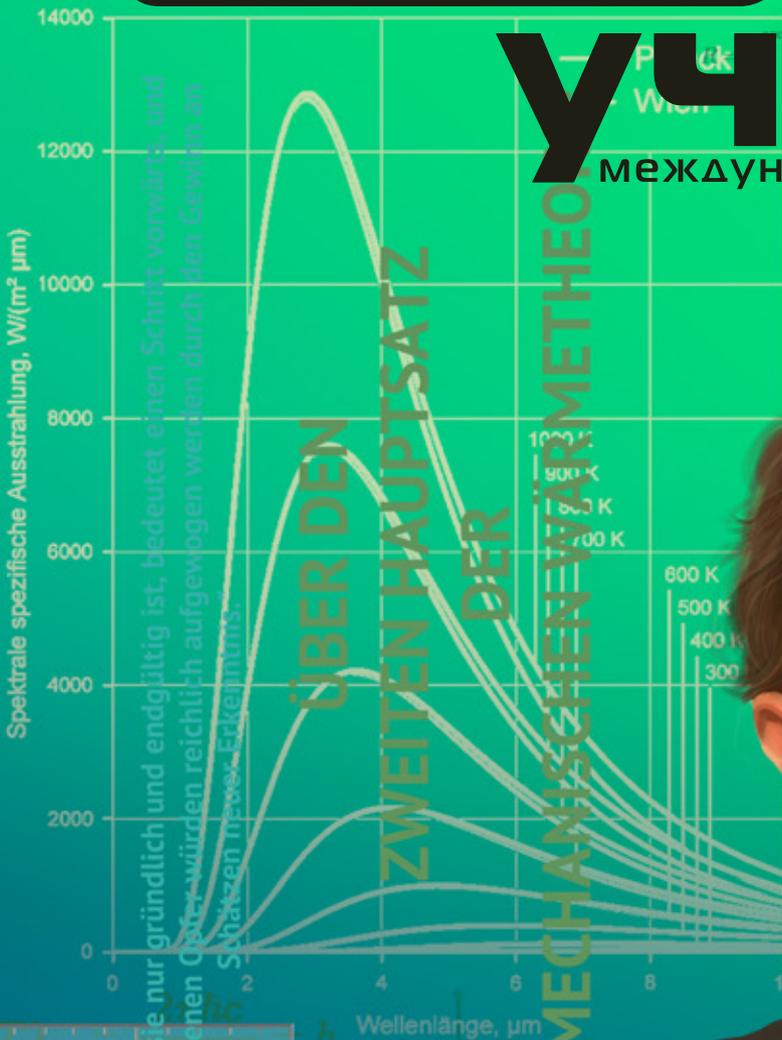
МОЛОДОЙ

$$E = h\nu$$

ISSN 2072-0297

Учёный

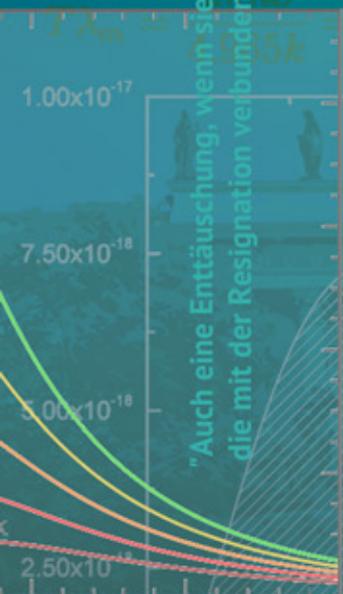
международный научный журнал



$$E = \frac{hc}{\lambda}$$

"Auch eine Enttäuschung, wenn sie nur gründlich und endgültig ist, bedeutet einen Schritt vorwärts, und die mit der Resignation verbundenen Gefühle würden reichlich aufgewogen werden durch den Gewinn an Schätzen neuer Erkenntnisse."

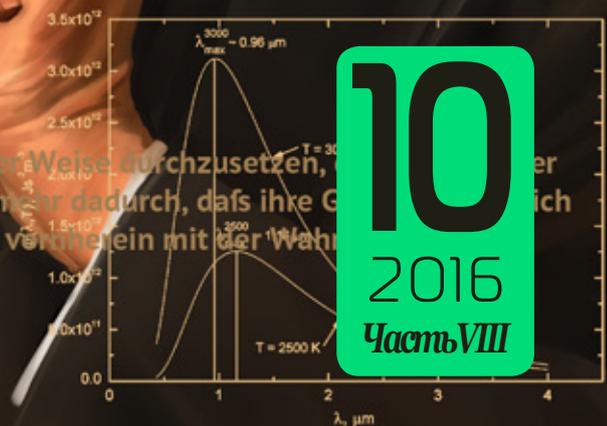
"Eine neue wissenschaftliche Wahrheit pflegt sich nicht in der Weise durchzusetzen, indem sie sich überzeugt werden und sich als belehrt erklären, sondern vielmehr dadurch, daß ihre Gegner allmählich aussterben und daß die heranwachsende Generation von vornherein mit der Wahrheit vertraut gemacht ist."



$$R = \frac{1}{4\pi^2} \left(\frac{mV}{h} \right)^2 \int_0^{2\pi} \frac{dx}{r^2 - 1}$$

$$hv = A + \frac{mv^2}{2}$$

"Eine neue wissenschaftliche Wahrheit pflegt sich nicht in der Weise durchzusetzen, indem sie sich überzeugt werden und sich als belehrt erklären, sondern vielmehr dadurch, daß ihre Gegner allmählich aussterben und daß die heranwachsende Generation von vornherein mit der Wahrheit vertraut gemacht ist."



10
2016
Часть VIII

16+

Max Planck

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 10 (114) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

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

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хуснидин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

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

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

На обложке изображен Макс Карл Эрнст Людвиг Планк (1858–1947) — немецкий физик-теоретик, основоположник квантовой физики. Лауреат Нобелевской премии по физике (1918).

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

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

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

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

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

Международный редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

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

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

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

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

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

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

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

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

Кадыров Кутлуг-Бек 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, *доктор технических наук, доцент (Узбекистан)*

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

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

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

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майен Ольга Вячеславовна

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

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 15.06.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Кокарева Е. Л., Хвостовская А. В.

Мотивация и стимулирование труда торгового персонала в розничной сети 751

Комлев И. В.

Оптимизация источников инвестирования национальной экономики в условиях глобализации производства и капитала 755

Короткая М. В.

Нормативное регулирование участия персонала в управлении организацией 757

Краснов М. А.

Контроль деятельности персонала в организации 760

Кремлев Т. С.

Инвестиционные инструменты краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг 762

Лапенков Н. О.

Стратегии управления недвижимостью 766

Лисовская А., Власенко Р. Д.

Проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса 769

Лютова К. В.

Реализация требований законодательства РФ по деофшоризации 772

Майдан А. Н.

Формирование модели компетенций инспектора по кадрам в ЗАО «РИМСКО» 775

Маймур Т. Д.

Урегулирование налоговой задолженности как направление развития налогово-бюджетной политики РФ 778

Махарашвили М. И.

Бухгалтерский учёт основных средств в соответствии с нормами МСФО 781

Мирзаев М. А., Салимов Ш. А.

Improving the financial stability of the real sector of the economy 784

Молдабаев М. М., Шуленбаева А. Р., Курбанбаева У., Файзуллаулы А.

Историческое и культурное наследие казахстанского участка Великого шёлкового пути — фактор устойчивого развития индустрии туризма 786

Москалев Н. С.

Проблемы и перспективы экономической роли стран ШОС в системе мирового хозяйства 789

Музыкина М. Ю.

Организация учета внеоборотных активов 791

Назарова Г. Х.

Инвестиции — важный элемент экономического развития 792

Нестерова З. В., Рожкова А. В.

Имитация инноваций как средство технологического совершенствования 794

Никонова Ю. С., Власенко Р. Д.

Анализ структуры и динамики денежной массы России 797

Нурмухамидова М. Х.

Перспектива развития национального банка Узбекистана в условиях интенсивного развития мировой экономики 800

Обухова Д. В.

Поляризация инвестиционных процессов в Российской экономике 801

Озеров Р. И.

Разработка и внедрение информационной системы в деятельность предприятия 804

Омирбаева Д. Н., Темирова А. Б.

Оценка продовольственной безопасности государства 806

Пальникова Е. Н. Методы повышения конкурентоспособности автомобильного грузового транспорта 809	Перфилова Ю. В. Оценка инвестиционной привлекательности фирмы 826
Панова В. А., Месропян М. А., Семенова Н. К. Формирование организационной культуры и достижение целей организации в современных российских компаниях 814	Подварко А. В., Белоущенко Я. А. Аудит выпуска и продажи готовой продукции на ООО «Путина» (г. Керчь) 829
Панько Е. Ю. Пути решения проблем малого и среднего предпринимательства на примере Республики Татарстан 816	Пономарёв Н. Е., Зимин М. С. Международные грузовые авиаперевозки в транспортной логистике 833
Пахомова Т. А. Отчет о движении денежных средств как источник информации о деятельности организации 818	Рахматов К. У., Янгибоев Б. Ф. Перспективы интеграции Узбекистана в глобальное информационное общество 835
Perpelitsa D., Vykova V., Kondrateva S. Tackling real business challenges with real options approach: benefits against barriers to adoption with applicability to energy sector investments 822	Рахматов К. У. Основные пути повышения качества жизни стран с переходной экономикой 837
	Роевко Н. О. Совершенствование системы деловой оценки персонала в торговой организации 838

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Мотивация и стимулирование труда торгового персонала в розничной сети

Кокарева Елена Леонидовна, стажер;
Хвостовская Анна Вячеславовна, стажер
ООО «Юридическая клиника» (г. Владивосток)

Одним из решающих факторов победы в конкурентной борьбе на рынке товаров и услуг является квалифицированный персонал организации. Воплотить стратегические цели в реальность возможно только «руками» торгового персонала, обладающего достаточной мотивацией, знаниями и способного применить на практике свои навыки. Актуальность данной работы заключается в выявлении ключевых показателей эффективности, из которых должна складываться мотивационная часть оплаты труда торговых работников, для достижения предприятием максимальной прибыли. Цель работы — выявить методы стимулирования труда, улучшающие финансовые показатели деятельности торговой компании в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, мотивация, стимулирование труда, категориальный менеджмент, ассортимент.

При составлении мотивационной программы или выборе методов стимулирования труда необходимо оценивать степень прямого или косвенного воздействия на цель деятельности компании — получение прибыли. Мотивационная программа должна быть максимально прозрачна, обоснована, измерима. Наиболее эффективной системой мотивации сотрудников, является «мотивация на результат». Результаты работы сотрудников определяются с помощью КРІ (Ключевых показателей эффективности). КРІ и мотивация персонала позволяют существенно улучшить эффективность и производительность работы компании. По данным иностранных исследований средний рост эффективности работы персонала при внедрении КРІ составляет 30%.

В последние годы практика мотивации и стимулирования труда рабочих распространена повсеместно, но многие торговые компании подходят к этому вопросу весьма поверхностно, ограничиваясь стимулом в качестве выплаты премии в процентном соотношении к объему продаж. Успешная мотивационная программа подразумевает предварительное исследование таких факторов как:

1. Рыночные условия:
 - Выяснить характер конкуренции в целевой группе товаров. Определить основных игроков на рынке;
 - Составить «портрет» покупателя;
 - Определить эластичность спроса ключевых сегментов товаров;
 - Установить надежность поставщиков и посредников;
 - Сделать анализ макроэкономических показателей.

2. Ассортиментная матрица товаров:
 - Определить категории товаров;
 - Выяснить соответствие наценки категории товара;
3. Стратегия компании в конкурентной борьбе.
 - Целевые ниши;
 - Ценообразование в соответствии с выбранной стратегией.
4. Кадровая политика организации:
 - Текучесть кадров;
 - Рабочий график;
 - Социально-психологический климат в компании.

Только после тщательного изучения данных условий деятельности организации можно приступать к разработке мотивации и методов стимулирования труда рабочих.

Каким же образом все вышеуказанные факторы отразить в КРІ, чтобы мотивационная программа отражалась на деятельности компании не только в ближайшее время, но и в долгосрочном периоде. Мы не будем в рамках статьи останавливаться на анализе рыночных условий и стратегиях в конкурентной борьбе, но подробно рассмотрим отражение ассортиментной политики в КРІ и стимулировании труда работников в соответствии с кадровой политикой компании.

Прежде всего необходимо определить категории товаров в ассортиментной матрице товаров.

Категорийный менеджмент (управление ассортиментом по товарным категориям) — это концепция управления торговым пространством и ассортиментом, согласно которой ассортимент делится на группы схожих продуктов.

Подобные группы получили название товарных категорий. [1, с. 43]

Каждая категория играет свою роль в продажах, и в зависимости от этой роли устанавливается процент наценки на товары данной категории. Но прежде чем присвоить категории роль, которую она играет в ассортиментной матрице, необходимо определиться с конкурентной стратегией — основополагающим мотивом во всех сферах деятельности торговой компании, будь то ценообразование или система КРІ.

Ниже приведена таблица 1 категорийного управления для торговой компании, стратегией которой является Дифференциация или охвата потребителей.

Разобрав ассортиментную матрицу по группам категорий и выровняв наценки, можно приступить к созданию матрицы ключевых показателей эффективности для торгового персонала.

В первую очередь нужно предоставить матрицу товаров в виде групп категорий для торгового персонала. Далее составляем план продаж по каждой категории, исходя из её роли и закладываем процент мотивации.

Поэтапный план разработки системы мотивации исходя из категорийного менеджмента организации:

1. Определение категорий
2. Определение групп категорий
3. Определение средней наценки на группу категорий
4. Составление плана по валовому доходу на каждую группу категорий

5. Обозначение плановый коэффициент мотивации при 100 % выполнении плана

6. Установление коэффициента мотивации на группу категорий:

$K = \text{Плановый \% наценки на категорию} / \text{средний процент наценки по категориям}$.

Плановый коэффициент Мотивации * $K =$ коэффициент мотивации на каждую группу категорий. [2, с. 53]

Ниже приведем пример мотивационной программы для торгового персонала компании, основная деятельность которой — розничная торговля напольными покрытиями.

Данная методика составления мотивационной программы для продавцов позволяет максимально мотивировать их на продажу наиболее прибыльных товаров.

Прежде чем выбрать стимулирующие мероприятия для организации необходимо проанализировать:

- Текучесть кадров, кадровый состав;
- Рабочий график;
- Социально-психологический климат в компании. [3, с. 58]

Система мотивации всегда складывается из двух основных блоков: материального и нематериального стимулирования.

В таблице 3 приведены стимулы, которые обеспечат одновременно и прибыль для компании и лояльность сотрудников [4, с. 53] [5, с. 91].

Таблица 1. Роли и ценообразование на группы категорий товаров

Название группы категорий товара	Роль группы категорий товара	Процент от общего числа категорий	Ценообразование на группу категорий
Уникальные категории	Создать имидж, запоминаемость магазина, данный ассортимент должен быть представлен только в этом магазине (сети) в данном городе (населенном пункте)	1–3%	Максимальные, но приемлемые цены
Приоритетные категории	Известные бренды, рекламируемые новинки	15–20%	Высокие, но не максимальные цены, здесь одинаково важна как оборачиваемость так и прибыльность
Базовые категории	Привлечение потока клиентов, или то, зачем идут в ваш магазин большинство покупателей	40–60%	Цены устанавливаются наравне или чуть ниже конкурентов, обеспечение высокой оборачиваемости
Периодические (сезонные) категории	Обновление ассортимента и удержание покупателей, закрепление у покупателя лояльности к магазину	В сезон — от 20%–60% Вне сезона — от 5% — 35%	В сезон цены на уровне конкурентов или немного выше, вне сезона — наценка должна покрывать окупаемость, плюс 5–10%
Удобные категории	Обеспечение постоянного покупательского потока, дополнение к покупке, удобство для покупателя	5–10%	Цены, как у конкурентов или ниже, если товар является индикатором спроса (те товары, на которые покупатель помнит цены, обычно товары повседневного или частого спроса, мелкие товары)

Таблица 2. Пример мотивационной программы в ООО «СтройПоставка» г. Владивосток, составленной с учетом категорийного менеджмента

Группа категорий товаров	Категории	План	Прибыльность	% прибыли группы категорий	Коэффициент мотивации	Мотивация при 100% выполнении в денежном выражении
Уникальные категории	Клей для палуб, паркет с эксклюзивным рисунком	300000	210000	70,00%	0,007	2100
Приоритетные категории	Новинки, акционный товар	450000	205000	45,56%	0,005	2250
Базовые категории	Линолеум, ламинат, паркет, ковровые покрытия, плинтус и комплектующие, клей для напольных покрытий, фанера, подложка	1400000	560000	40,00%	0,004	5600
Периодические (сезонные) категории	Утеплитель, ковры, шкуры.	800000	480000	60,00%	0,006	4800
Удобные категории	Общестрой (шпатлевка, штукатурка, герметики, клей для кафеля, кисточки, валики, шпатели и др)	500000	150000	30,00%	0,003	1500
Итого		3450000	1605000	Среднее 49,11%	Среднее 0,0045	16250

Таблица 3. Стимулы для мотивации сотрудников розничной торговли

Результат	Стимулы
Привлечение новых клиентов	Бонус (премия) за привлечение новых клиентов
	Платежная матрица бонусов. В основу матрицы может быть положено количество привлеченных за отчетный период новых клиентов или объем продаж новым клиентам. В соответствии с разными уровнями достижения критерия выплачивается разный бонус
	Процент от продаж новым клиентам
Привлечение новых целевых клиентов	Установление минимально возможного объема закупки
	Описание критериев целевых клиентов. Невыплата премии за привлечение клиентов, не соответствующих этим критериям
Удержание и «разработка» целевых клиентов	Премирование на основании расчета (помесячного или поквартального) дельты между средними закупками клиента
	Премирование по оплаченным счетам, превышающим уровень средней по отделу закупки или средний для данного клиента
Увеличение объема продаж	Рекомендуется сочетать с установлением уровня плана-минимума, невыполнение которого влечет за собой санкции в отношении менеджера (вплоть до увольнения). уровень плана-минимума должен быть достаточно легко достижимым и одновременно обеспечивать компании необходимый уровень рентабельности
	Платежная матрица бонусов за перевыполнение плана продаж. В зависимости от величины перевыполнения плана определяется размер бонуса
	Процент от объема перевыполнения плана продаж

Продвижение отдельных видов продукции	Процент от продаж данного вида продукции
	Процент от превышения плана продаж по данному продукту
	Бонус
Повышение профессионального уровня	Система разрядов при начислении оклада, тарифно-квалификационная сетка
	Премия за профессионализм, назначаемая по результатам аттестации
Выполнение стандартов качественного обслуживания	Депремирование за нарушение стандартов качественного обслуживания. Должно подкрепляться программой контрольных покупок («Таинственный покупатель», <i>mystery shopping</i>) или другими контрольными мероприятиями по выявлению нарушений, а также регулярным обучением
Эффективное руководство отделом продаж	Премия за выполнение отделом месячного, квартального, годового планов продаж.
	Премия за соблюдение квоты
Мотивирование персонала, обеспечивающего процесс продаж (администраторы продажи и др.)	Управление по целям
	Распределение между сотрудниками премии, выделяемой на отдел, а основании расчета коэффициента трудового участия
Снижение текучести кадров, поощрение лояльности «старых» сотрудников	Премия за выслугу лет

Итак, для торговой организации при разработке КРІ и выборе стимулов для мотивации труда сотрудников отдела продаж необходимо придерживаться следующих этапов:

1. Выбор конкурентной стратегии
2. Категорийный анализ товарной матрицы
3. Анализ торговых наценок
4. Составление матрицы КРІ по группам категорий в соответствии с торговыми наценками.

Именно так мы сможем создать наиболее эффективную мотивационную программу, которая будет отве-

чать главной цели любой торговой компании — получение прибыли. В матрицу КРІ можно включать и другие показатели, но мотивация по группам категорий товаров должна составлять основу любой матрицы. При выборе дополнительных стимулов повышения производительности труда необходимо сделать тщательный социально-психологический анализ кадров, выяснить их потребности. Правильная постановка цели и осознание сотрудником того, что даст именно ему выполнение поставленной задачи — увеличивает скорость достижения цели.

Литература:

1. Сысоева, С., Бузукова Е. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице. — СПб.: Питер, 2015. — 400 с.
2. Бузукова, Е. А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице. — СПб.: Питер, 2012. — 422 с.
3. Панов, М. М.. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ. — М.: Инфра-М, 2013. — 255 с.
4. Жданкин, Н. А. Мотивация персонала. Измерение и анализ. Учебно-практическое. — М.: Финпресс, 2010. — 272 с.
5. Мерманн, Э. Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации. — Харьков: Гуманитарный Центр, 2015. — 176 с.

Оптимизация источников инвестирования национальной экономики в условиях глобализации производства и капитала

Комлев Иван Владимирович, бакалавр
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассмотрен организационно-экономический механизм привлечения инвестиций в национальную экономику. Проведена оценка инвестиционного потенциала отечественной экономики. Данная сравнительная характеристика прямых иностранных инвестиций и инвестиций транснациональных корпораций. Сделан анализ оптимизации источников инвестирования в национальной экономике в условиях глобализации производства и капитала. Исследованы приоритеты и направления государственной инвестиционной политики в условиях транснационализации мировой экономики и экономики России.

Ключевые слова: национальная экономика, инвестирование, глобализация, транснациональные корпорации, инвестиционная политика, источники финансирования.

The article considers the organizational and economic mechanism of investment promotion into the national economy. The investment potential of the domestic economy is estimated. The direct foreign enterprise investment and transnational corporations «investment are compared. The optimization of national economy investment sources under manufacture and capital globalization conditions is analyzed. The priorities and directions of the state investment policy under the transnationalization of the world economy and the economy of Ukraine are investigated.

Keywords: national economy, investment, globalization, transnational corporations, investment policy, investment sources.

Системные социально-экономические преобразования общественно-экономических отношений и развитие отечественной экономики в период независимости обострили необходимость решения неотложных вопросов по определению функций государства в разработке мероприятий инвестиционной политики. Актуальность вопросов, связанных с выбором институциональной основы, приоритетов и направлений инвестиционной политики значительно усилена растущим влиянием на национальную экономику России давления процессов транснационализации мировой экономики, которые привели к появлению нового уровня исследования экономических явлений — глобальный.

Постановка проблемы. С формированием глобальной экономической среды возникает принципиально новый вопрос для теории и практики отношение государства к инвестированию приоритетных сфер экономики, сущность решения которого заключается в поиске оптимального сочетания внутренних и внешних источников инвестирования.

Выводы исследований ученых по изучению научных подходов к факторам инвестиционной деятельности позволяют подчеркнуть важность инвестиций в процессе развития экономической системы в целом. Но процесс формирования инвестиционной политики должно ориентироваться на соответствующий потенциал привлечения капиталов с четким осознанием источников его получения, поскольку инвестиционная деятельность в условиях рынка осуществляется на принципах самоопределения субъектов хозяйствования по объектам, форм и методов капиталовложений. Проблемам инвестиционной

привлекательности определенных объектов национального хозяйства посвящены работы отечественных и зарубежных ученых. Однако, несмотря на довольно глубокое освещение проблемы привлечения инвестиций в условиях экономических трансформаций, отдельные аспекты методологического и прикладного характера разработки инвестиционной политики требуют дальнейшего исследования. Прежде всего, это касается именно регулятивной функции государства, процесса планирования привлечения инвестиций, создания системы государственного мониторинга инвестиционной деятельности с учетом факторов влияния внешней среды.

Как показывает мировой опыт, инвестиции играют центральную роль в социально-экономическом развитии страны. Прирост национального дохода снова частично накапливается, происходит дальнейший рост производства. Поэтому инвестиции, образующиеся за счет национального дохода в результате его распределения, обуславливают его рост и расширенное воспроизводство. Но рост национального дохода не корректно связывать только с внутренними инвестициями. На рост национального дохода также влияют внешние инвестиции, которые могут служить как на пользу развития социально-экономической системы страны, так и служить его тормозящими факторами.

Организационно-экономический механизм привлечения инвестиций в национальную экономику должен быть системой мероприятий, поэтапное выполнение которых на практике обеспечивает его успешную реализацию с учетом соответствующего ряда условий и факторов. Этот механизм включает в себя: определение

целей, оценку инвестиционного потенциала, разработку моделей развития инвестиционной деятельности и планирования мероприятий по привлечению инвестиций, определение задач инвестиционной политики на макро- и макроуровне. При этом под инвестиционным потенциалом национальной экономики мы понимаем совокупность ресурсных, геополитических, производственно-технических, инновационных, интеллектуальных возможностей, реализация которых способна привести к получению существенных социально-экономических эффектов [1, с. 18].

Оценка инвестиционного потенциала национальной экономики осуществляется с учетом мощности научно-технологического и инновационного, кадрового и предпринимательского, а также природно-ресурсного и финансово-кредитного потенциалов. Оценка инвестиционного потенциала страны должна включать также анализ инвестиционных потенциалов отдельных регионов, отраслей и экономики в целом [5, с. 64]. Итак, инвестиционная политика государства, которая предусматривает создание условий для наиболее полной реализации инвестиционного потенциала, должна быть мультифакторной.

Безусловно, что в условиях открытости экономики страны, подтверждается одним из самых либеральных правовых режимов относительно присутствия иностранных капиталов, который существует в России, проблемы формирования государственной инвестиционной политики должны базироваться на соотношении отечественных и иностранных капиталов. Следует заметить, что объемы прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в России ежегодно растут, однако их увеличение не коррелируется с изменениями показателей внутреннего инвестирования.

Следует подчеркнуть, что привлечение иностранных инвестиций в экономику России во многом зависит от состояния ее инвестиционной среды, который определяется действием многих факторов [2, с. 68]. Фондовый рынок России остается ареной перераспределения собственности, ограничивает выполнения им основной функции — обеспечения условий для беспрепятственного движения и рационального распределения финансовых ресурсов. На нем недостаточно представлены инвестиционные посредники, венчурные, пенсионные и инвестиционные фонды, страховые компании. Неудовлетворительной является также структура иностранного инвестирования. Отраслевые приоритеты, избираемых иностранными инвесторами, во многих случаях не соответствуют приоритетам структурной политики нашего государства. Предпочтение отдается сфере услуг отраслям с быстрым оборотом капитала, а не производствам, которые нуждаются в долгосрочных капиталовложениях.

Приоритетными отраслями инвестирования в Россию должны стать: металлургическая, химическая, фармацевтическая, машиностроительная и металлообрабатывающая промышленность, производственная инфраструктура, газ и нефтеперерабатывающая отрасли, наукоемкие технологии.

В условиях глобализации особенно актуально попытки достичь гармоничного объединения законодательства России с нормами международного права о режиме иностранного инвестирования. Только обоснованная ограничительная политика обеспечит баланс между внутренними и внешними источниками инвестирования в стратегически важных сферах и отраслях, позволит целенаправленно проводить структурную перестройку национальной экономики, защитит экономическую среду России от негативного внешнего воздействия [3, с. 135]. В условиях усиления взаимозависимости каждая национальная экономика выступает как часть международной, что означает повышение роли внешнеэкономических связей в ее социально-экономическом развитии и эффективности получения выгод от участия в международном разделении труда. Открывая экономику для транснациональных корпораций, Россия получает возможность приобщиться к тем процессам, которые характерны для современной мировой экономики.

Таким образом, повышение результативности инвестиционной политики требует использования адекватных методов рыночных преобразований и оптимизации источников инвестирования. Инвестиционный процесс требует углубленного исследования, поскольку он играет ключевую роль в экономике государства. Только с помощью реальных инвестиций можно обеспечить структурную перестройку народного хозяйства, научно-технический прогресс и экономический рост экономики [4, с. 78].

Выводы. Для активизации инвестиционной деятельности в рамках национальной экономики России необходимо принять следующие меры:

— Сформировать подходы к взвешенному государственному регулированию инвестиционной деятельности с целью мобилизации инвестиционных ресурсов и оптимизации внутренних и внешних источников привлечения капиталов;

— Определить приоритеты инвестирования согласно с интересами государства и долгосрочными целями экономического роста на основе инновационного развития и технологического обновления производства;

— Разработать инвестиционные программы и проекты, которые реализуются за счет общих средств зарубежных и отечественных инвесторов.

Реализация таких программ позволит способствовать внедрению новейших достижений технического прогресса, а также воплощать в жизнь крупные социально-экономические проекты. Обеспечение устойчивого социально-экономического развития страны возможно при условии проведения активной инвестиционной политики государства, направленной как на учет ее интересов, так и на реализацию экономических интересов субъектов этого процесса, а также на осознание ответственности по обязательствам, наложенных при поступлении в те или иные структуры межгосударственного регулирования экономических процессов. Необходимо усилить государственное регулирование инвестирования, стимулировать взаимо-

действие отечественного и зарубежного финансового, промышленного, венчурного и других капиталов в инвестиционной сфере и обеспечить формирование и развитие рыночных механизмов их действия. Кроме того, необхо-

димо стимулировать интеграцию банковского и промышленного капитала и содействовать участию отечественных капиталов в создании транснациональных корпоративных структур.

Литература:

1. Коржан, И. О. Факторы инвестиционно-инновационных процессов в российской экономике // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2015. — № 5 (59). — с. 16–19.
2. Навроцкая, Н. А., Сопилко Н. Ю. Трансформация инвестиционно-производственного пространства как условие экономической интеграции // Вопросы региональной экономики. — 2013. — Т. 15. — № 2. — с. 63–69.
3. Положенцева, Ю. С., Морковина С. С. Формирование эффективных инструментов финансирования кластерной политики на основе инновационно-инвестиционного потенциала // Социально-экономические явления и процессы. — 2015. — Т. 10. — № 9. — с. 133–139.
4. Практические механизмы освобождения России от внешней экономической зависимости // Научно-экспертная сессия / Центр научной политической мысли и идеологии; Институт законодательства и научно-правовых разработок. — 2015. — с. 160.
5. Цвирко, С. Э. Суверенные фонды как источник ресурсов для инвестирования в экономику России // Экономика. Налоги. Право. — 2013. — № 5. — с. 63–66.

Нормативное регулирование участия персонала в управлении организацией

Короткая Мария Владимировна, магистрант
Национальный исследовательский Томский государственный университет

В статье рассматривается понятие вовлечения персонала и одна из форм вовлечения — участие в управлении организацией. На примере Томского государственного университета анализируется отражение участия персонала в управлении в его локальных нормативных актах, предлагаются рекомендации по внесению изменений в существующие положения.

Ключевые слова: вовлечение персонала, участие персонала в управлении, локальное нормативное регулирование.

Сегодня в теории и практике управления существуют как минимум три взгляда на вовлечение персонала. Во-первых, под вовлеченностью понимается лояльность и позитивное отношение сотрудника к компании, стремление показывать результаты работы, выходящие за рамки повседневных обязанностей. Во-вторых, вовлеченность может предполагать включенность в деятельность, влияние сотрудника на то, что происходит в компании посредством внесения рационализаторских предложений. В-третьих, это включенность сотрудника в управление, иначе говоря, возможность и способность анализировать управленческие решения и влиять на них, предлагать свои решения и принимать участие в их реализации.

В настоящее время в Томском государственном университете (ТГУ) реализуется модель, предполагающая третий взгляд на вовлечение, а именно вовлечение персонала в управление и в управление изменениями. В статье Э. В. Галажинского и Г. Н. Прокументовой доказывается необходимость вовлечения сотрудников ТГУ в управление изменениями, т. к. повышение конкурентоспособности университета предполагает наращивание компетенций у

преподавателей и научных сотрудников, а это невозможно, если сотрудники не будут понимать стратегии и целей развития организации [1].

В «Основных приоритетах и целях стратегического развития ТГУ» одной из стратегических задач является «Совершенствование нормативно-правового обеспечения управленческой деятельности» [2]. Несомненно, в период изменений такая важная задача, как вовлечение персонала в управление изменениями может и должна фигурировать в нормативной базе организации. В связи с этим интересным представляется рассмотрение того, как отражается реализация выбранной модели вовлечения в локальных нормативных актах ТГУ.

Для исследования этого вопроса были проанализированы следующие локальные нормативные акты: устав, коллективный договор и проект этического кодекса Томского государственного университета, как наиболее актуальные положения для всех групп персонала, а также, в качестве примера, нормативный акт, созданный в рамках программы повышения международной конкурентоспособности ТГУ и напрямую имеющий отношение к ре-

лизации вовлечения персонала в управление изменениями: «Положение о проведении конкурса проектов по совершенствованию организации образования и научно-исследовательской деятельности в Национальном исследовательском Томском государственном университете» [3–6].

В Уставе ТГУ указывается, что основные направления по совершенствованию деятельности Университета определяются программой развития Университета и принимаются на конференции работников и обучающихся, также конференция определяется в уставе как орган управления. В Уставе описан механизм формирования и компетенции ученого совета и советов факультетов (подразделений), наблюдательного совета, которые полностью или частично состоят из работников университета и позволяют им участвовать в управлении организацией. При этом к компетенции ученого совета относится создание по отдельным вопросам деятельности университета постоянных и временных комиссий с определением их функций и состава. Ученый совет Университета и Ректор имеют право создавать совещательные органы по отдельным вопросам деятельности. В дополнение к этому ректор имеет право делегировать свои полномочия проректорам и другим работникам Университета. В разделе «Работники Университета» уточняется, что работники принимают участие в управлении путем участия в его органах управления. В Коллективном договоре Томского государственного университета изложены положения косвенно касающиеся вовлечения персонала, а именно информирования сотрудников: «Работодатель обязуется систематически информировать Работников ТГУ о финансово-экономическом положении университета, перспективах его развития, основных направлениях деятельности, а также о состоянии его социально-бытовой и хозяйственной сферы» [4, с. 6]. В проекте Этического кодекса были обнаружены указания на возможность отстаивания работником своего мнения и высказывания своей позиции путем обращения к руководству Университета.

Однако в Уставе, Коллективном договоре и Этическом кодексе ТГУ не содержится указания на возможность обращения работника в соответствующие службы с конкретными предложениями по работе университета. Такая возможность обеспечивается с помощью конкурса по развитию практики университета и подкрепляется соответствующим положением о конкурсе, одной из задач которого является стимулирование активности научно-педагогических работников, учебно-вспомогательного и административно-управленческого персонала, а также студентов в решении задач программы повышения конкурентоспособности путем представления на экспертизу своих проектов. Тем не менее, существует необходимость создания механизма постоянного сбора и рассмотрения предложений от сотрудников: конкурс предлагает ограниченные сроки подачи проектов и тематику (номинации конкурса), в результате снижается качество заявляемых проектов из-за невозможности их детальной про-

работки за короткий срок, не все проекты доходят до этапа экспертизы или получают высокую оценку из-за несоответствия номинации или сроков реализации.

В «Основных приоритетах и целях стратегического развития ТГУ» ставится задача расширения демократических принципов управления, а в «Дорожной карте ТГУ» — задачи формирования сетевой команды лидеров изменений на всех уровнях организации, поддержки инновационной активности сотрудников, выполнения плана коммуникаций, сопровождающего процесс реализации стратегических инициатив, формирования системы информационно-коммуникационного сопровождения процесса трансформации, развития системы разделенного управления, развития внутренних коммуникаций [7].

Таким образом наблюдается некоторое противоречие между принятой программой развития организации и ее основными локальными нормативными актами в той части, что участие персонала в управлении организацией редко становится объективно возможным, если эти права не закреплены в основных документах. С одной стороны, в университете создаются различные механизмы вовлечения персонала, такие как конкурс по развитию практики университета и новые каналы коммуникаций, а с другой — не предусмотрено механизма формирования временных комиссий исходя из запросов инициативных сотрудников, органы управления, в которых могут принять участие работники, не занимающие в повседневной деятельности управленческие позиции, собираются достаточно редко, соответственно не обеспечивают должного уровня вовлечения в управление и тем более не могут обеспечивать решение задач управления изменениями, соответственно рядовые сотрудники по общему правилу оказываются вне процесса принятия решений.

Необходимость информирования о проводимых изменениях в организации доказывается в модели успешных преобразований Д. Коэна и в модели кривой перемен Дж. Дак [8, 9]. Относительно информирования сотрудников как необходимой составляющей вовлечения в Коллективном договоре можно увидеть, что период, способы и содержание информирования определяет работодатель, при этом там не указывается на возможность работника запросить интересующую его информацию самостоятельно, и соответственно не указывается на обязанность работодателя выполнять такие запросы. А в условиях изменений очень важно поддерживать коммуникации между управленческим аппаратом и исполнителями, учитывая, что у сотрудников ТГУ достаточно ограниченные возможности участия в управлении. В ст. 53 Главы 8 Трудового кодекса РФ «Основные формы участия работников в управлении организацией» работнику предоставляется право на «получение от работодателя информации по вопросам, непосредственно затрагивающим интересы работников», «обсуждение с работодателем вопросов о работе организации, внесение предложений по ее совершенствованию», также предусматриваются иные формы участия в управлении организацией, предусмотренные в том числе ло-

кальными нормативными актами, что дает возможность работодателю разрабатывать и внедрять дополнительные формы [10].

Таким образом, можно порекомендовать закрепление прав работника, обозначенных в Трудовом кодексе РФ с помощью внесения дополнений в Устав ТГУ относительно механизма инициации сотрудниками Университета временных комиссий по решению отдельных вопросов на основе утвержденных требований к составу комиссии и при получении согласия на создание комиссии от ученого совета; дополнений в Коллективный договор ТГУ об обязанности работодателя или соответствующих подразделений предоставлять по обоснованному запросу не запрещенную к раскрытию информацию о своей деятельности. А также дополнить Этический кодекс ТГУ не просто возможностью высказывать свое мнение, но и внесения предложений по совершенствованию деятельности университета и направлять их в соответствующие подразделения, к которым от-

носится решение того или иного вопроса, а подразделениям и службам, получившим предложение должно вменяться в обязанность предоставление обратной связи по полученным предложениям в любой удобной форме.

В условиях того, что частый пересмотр таких глобальных нормативных актов в организации не всегда возможен, как альтернативу можно предложить создание Положения, которое разъясняло бы права и обязанности работодателя и работника в части участия последнего в управлении организацией, которое закрепляло бы за работниками университета права на получение информации, участие в принятии решений и внесение своих предложений и инициатив. Такой документ мог бы стать одним из управленческих механизмов, обеспечивающих участие персонала в управлении и развитии организации за счет формального закрепления действий сторон и предоставления возможности при необходимости апеллировать к данному локальному нормативному акту.

Литература:

1. Galazhinsky, E. Change Management in the Context of Transformation of Classical University / E. Galazhinsky, G. Prozumentova // Higher Education in Russia and Beyond. — 2014. — № 1. — P. 20–22.
2. Основные приоритеты и цели стратегического развития ТГУ [Электронный ресурс] // Томский государственный университет. — Электрон. дан. — Томск, 2016. — URL: <http://tsu.ru/upload/medialibrary/b8b/3.doc> (дата обращения: 12.05.2016).
3. Устав федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский Томский государственный университет» [Электронный ресурс] // Томский государственный университет. — Электрон. дан. — Томск, 2016. — URL: <http://tsu.ru/upload/Ustav%202014%20new%20.pdf> (дата обращения: 11.05.2016).
4. Коллективный договор между работодателями и работниками федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский Томский государственный университет» (ТГУ) [Электронный ресурс] // Томский государственный университет. — Электрон. дан. — Томск, 2016. — URL: <http://www.tsu.ru/upload/medialibrary/5bd/4.pdf> (дата обращения: 11.05.2016).
5. Этический кодекс Томского государственного университета (Проект) // Alma Mater газета Томского государственного университета. — 2015. — № 2582. — с. 8–12.
6. Положение о проведении конкурса проектов по совершенствованию организации образования и научно-исследовательской деятельности в Национальном исследовательском Томском государственном университете [Электронный ресурс] / Томский государственный университет // Карта инновационно-активной среды ТГУ. — Электрон. дан. — Томск, 2016. — URL: <http://innomap.tsu.ru/UploadFiles/6616.doc> (дата обращения: 11.05.2016).
7. Дорожная карта 2015–2016 гг. [Электронный ресурс] / Томский государственный университет // Программа повышения конкурентоспособности ТГУ. — Электрон. дан. — Томск, 2016. — URL: <http://viu.tsu.ru/documents/> (дата обращения: 02.05.2016).
8. Коэн, Д. Суть перемен. Инструменты и тактика руководства преобразованиями в компании: пер. с англ. / Д. Коэн. — М.: Олимп-Бизнес, 2007. — 320 с.
9. Дак Дж. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований: пер. с англ. / Дж. Дак. — СПб.: Альпина бизнес букс, 2007. — 320 с.
10. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015) [Электронный ресурс] // СПС Консультант. — Электрон. дан. — М., 1997–2015. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (дата обращения: 11.05.2016).

Контроль деятельности персонала в организации

Краснов Максим Андреевич, студент

Научный руководитель: Могилевкин Евгений Александрович, кандидат психологических наук, профессор
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Контроль деятельности персонала должен носить непрерывный характер и проводиться в течение всей трудовой деятельности. В условиях современного рынка контроль деятельности персонала является важнейшим условием развития кадрового потенциала организации и становится неотъемлемым условием успешного функционирования любой организации. Учитывая специфику российского рынка, особенностью которого являются быстрые и частые изменения, как внешних условий предприятия, так и внутренних, можно констатировать, что развитие системы контроля деятельности персонала в организации определяет не только успешность ее развития, но и уверенное положение компании на рынке.

Ключевые слова: контроль деятельности персонала, система контроля персонала, предприятие.

Control of activity of the personnel in the organization.

Maxim A. Krasnov

Control of activity of the personnel has to have continuous character and be carried out during all work. In the conditions of the modern market control of activity of the personnel is the most important condition of development of personnel capacity of the organization and becomes the integral condition of successful functioning of any organization. Considering specifics of the Russian market which feature are fast and frequent changes, both external conditions of the enterprise, and internal, it is possible to note that development of the monitoring system of activity of the personnel in the organization defines not only success of its development, but also sure position of the company in the market.

Keywords: control of activity of the personnel, monitoring system of the personnel, enterprise.

Множество компаний во всем мире страдает от неэффективного использования разного рода ресурсов — людских, финансовых, материальных, от недостатка необходимой для принятия правильных решений информации, непреднамеренного и преднамеренного искажения отчетности, прямого мошенничества со стороны персонала и управляющих. Подобных проблем можно избежать путем создания внутри самих компаний эффективной системы внутреннего контроля. Какова же роль и значимость внутреннего контроля?

Контроль — это процесс, направленный на достижение целей компании, и являющийся результатом действий руководства по планированию, организации, мониторингу деятельности компании в целом и ее отдельных подразделений. Менеджеры компании должны, во-первых, поставить цели и определить задачи компании и отдельных подразделений и построить соответствующую этому структуру организации. И, во-вторых, обеспечить функционирование эффективной системы документирования и отчетности, разделения полномочий, авторизации, мониторинга для достижения поставленных целей и решения стоящих задач. [1]

Немногие виды деятельности, например, продвижение сайта, вызывают столько эмоций, как пересмотр показателей эффективности и контроль персонала. Все же именно управление эффективностью может стать основой высоких показателей бизнеса в целом.

Почему же методы контроля персонала вызывают столь негативную реакцию? Слишком часто получается так, что отдел кадров разрабатывает новый порядок и процедуру, рассылает его по подразделениям и заявляет: «С первого числа следующего месяца будет проводиться переаттестация». В результате никто не понимает смысла и цели этого мероприятия. Его считают бюрократической процедурой, бесполезной для работы компании и слишком сложной.

В успешных компаниях процедура оценки эффективности разрабатывается при участии руководства. Обсуждаются логика и коммерческое обоснование процесса. Рассматриваются все беспокойства и опасения. Все участники понимают цель процедуры: дать возможность каждому сотруднику и его руководителю увидеть и оценить, насколько они соответствуют имеющимся и потенциальным потребностям бизнеса. Конечная же задача — совместить цели отдельных сотрудников и стратегию компании в целом.

Очень часто руководители, создавая систему контроля, хотят сделать ее открытой или видимой. Они надеются, что персонал, оповещенный о действующем контроле, будет стараться избежать всех ошибок. Более того, большинство работников хотят оставить о себе хорошее впечатление и видеть так называемые плоды своего труда, а ведь именно такой контроль позволяет сделать их наиболее очевидными. Этот подход повышает возможности

контроля максимально сводить фактические результаты с предполагаемыми. Но нужно не забывать о том, что такая система контроля может привести к незапланированным срывам, а также к искажению поведения людей. Как бы то ни было, именно на глубоком и искреннем уважении к личности начальника держится дисциплина во многих отделах и организациях.

Так же система контроля должна иметь четкую стратегическую направленность, которая задана главными приоритетами развития.

В настоящее время без контроля не может успешно совершать работу ни одна организация или предприятие

Как нужно контролировать?

Начинаем с анализа. Контроль без планирования лишен смысла, а любой процесс планирования начинается с анализа ситуации. Планирование от «желаемого» без учета возможностей и ограничений может привести к серьезным рискам. Поэтому неважно, что именно планирует руководитель: новый проект или повседневную деятельность, — плану предшествует анализ. Если речь идет о новом проекте, то анализ может включать в себя сбор информации о рынке, конкурентах, тенденциях, рисках и т. д. При оперативном управлении источником анализа может служить информация от сотрудников, получив которую, можно сравнить результат (факт) с эталоном (план). Если в результате сравнения плановых показателей и фактических руководитель обнаруживает отклонения, он прогнозирует последствия и принимает решение.

Прежде чем ответить на вопрос «как нужно контролировать», следует определиться с тем «что именно вы хотите контролировать?».

Какие факторы определяют объект контроля?

Руководителю нужно контролировать то, чем он реально управляет. Если руководитель управляет чем-либо, значит, он имеет возможность осуществлять:

- Планирование
- Организацию
- Контроль
- Координацию
- Мотивацию.

Объект контроля зависит от уровня управления (стратегический или оперативный), от квалификации подчиненных, от специфики бизнеса и от многих других факторов. Если руководитель контролирует какой-либо процесс, то ему необходимы контрольные точки, параметры, оценив которые, можно будет принять решение. Одним словом, контроль нужно рассматривать как элемент системы управления, а не реактивное реагирование на случайные сигналы. [2]

Руководителю нужно контролировать то, чем он реально управляет.

Так кто же и что должен контролировать?

Ответ на этот вопрос напрашивается сам собой. Контролирует тот, кто управляет. В связи с этим следует выделить три условных зоны управления в организации:

- Управление по стратегическим параметрам

— Управление текущей деятельностью

— Управление на рабочем месте.

Управление по стратегическим параметрам — это зона ответственности первого лица организации или владельца бизнеса, в зависимости от достигнутых договоренностей между ними. В этой зоне контроль осуществляется по следующим параметрам: выход на новые рынки, усиление конкурентных преимуществ и т. д. Разумеется, если цели бизнеса четко не определены, то нет и объекта контроля.

В зоне управления текущей деятельностью находится руководитель, отвечающий за оперативное управление, отвечая за параметры: реализация стратегии, рентабельность, доля рынка, динамика выручки по клиентам, прирост выручки к предыдущим периодами т. д. Стратегический план развития бизнеса подразделяется на планы по направлениям деятельности, периодам, структурным подразделениям и т. д. Таким образом, разработанные планы и есть объект контроля того, кто отвечает за их выполнения.

Управление на рабочем месте осуществляет непосредственный исполнитель: секретарь, курьер, оператор на телефоне, продавец, официант и т. д. Планы, стандарты, технологии для исполнителя задаются «сверху», но для получения результатов даже исполнителю нужно управлять рабочим временем, личными эмоциями, выделенными ресурсами. Задача руководителя выделить из зоны ответственности исполнителя нестандартные ситуации, которыми последний не может управлять, а соответственно не может контролировать.

Какие функции контроля возлагаются на руководителя, какие — на его подчиненных?

На руководителя или подчиненного можно возложить те функции контроля, которые находятся в его «контуре управления».

Контроль можно рассматривать как оборотную сторону делегирования полномочий. Поэтому передача функций контроля от руководителя на нижний уровень иерархии требует индивидуального подхода и зависит от уровня развития организации, сложившейся культуры управления, квалификации сотрудников, реализуемой стратегии.

Прежде чем определить какие функции контроля можно передать сотруднику, а какие оставить за собой, следует провести анализ самой работы по параметрам:

Разнообразие — степень требуемой от работника вариативности действий по работе или разнообразие процедур в ходе выполнения работы.

Самостоятельность — пределы полномочий работника планировать и принимать решения по вопросам выполнения процедур.

Четкость заданий — степень формализации и унификации процедур, в которых работники производят всю или часть работы.

Значимость — степень важности выполняемых работниками действий, последствий ошибок этих действий.

В зависимости от степени сложности, важности работ, выполняемых сотрудником, сроков и степени зависимости

от результатов его труда других лиц, определяется способности и механизмы контроля.

На руководителя или подчиненного можно возложить те функции контроля, которые находятся в его «контуре управления».

Литература:

1. Тараканов, И.Н. Современные направления совершенствования кадровой политики организации // Современные гуманитарные исследования, 2010. — № 6. — с. 36–38.
2. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом развивающейся организации / Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремин. — М.: Юнити, 2002. — 560 с.]
3. Дейнека, А. В. Управление человеческими ресурсами / А. В. Дейнека, В. А. Беспалько. М.: Дашков и К, 2013. — 389 с.
4. Новгородов, А. С., Могилёвкин Е. А. Постановка системы деловой оценки персонала в компании на основе современных технологий // Управление человеческим потенциалом. — 2009. — № 1. — с. 54–65
5. Могилёвкин, Е. А. Особенности реализации персонал-технологии «Формирование кадрового резерва» в университете. / Е. А. Могилёвкин // Вестник НГУЭУ. 2014. № 3 с. 182–192.

Инвестиционные инструменты краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг

Кремлев Тихон Сергеевич, аспирант

Байкальский государственный университет экономики и права

В статье дается обзор основных направлений краудфандинга: краудинвестинг и краудсорсинг, рассматривается суть феномена и его применимость для проектов и инвесторов.

Ключевые слова: инвестиции, краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, виртуальная экономика.

The article provides an overview of the main areas of crowdfunding, crowdsourcing and credinvest, is considered the essence of the phenomenon and its applicability for projects and investors

Keywords: investing, crowdsourcing, crowdfunding, credinvest, virtual economy.

После появления интернет-технологий человек перешел на новую ступень абстракции. Социальные сети, общие базы данных, интернет-банки и магазины ворвались в жизнь обычного человека, наполнив ее множеством неологизмов, связанных с переосмыслением человеческой деятельности на новый лад.

По своей сути информационные технологии можно сравнить с ростом автоматизации, одним из аспектов которой является софтверизация (*software* — дословно: «мягкое изделие», сленговое название программного обеспечения, сравни с *hardware* — аппаратного или механического наполнения ПК). Софтверизация — процесс, означающий превращение в программу всего, что может быть лишено физической оболочки или физического воплощения. Таковым является перевод в программы сложных технических систем видео-конференц-связи.

Возможно, стоит сказать об современных тенденциях автоматизации как виртуализации. Человек все сильнее уходит от физического наполнения в сторону идей и символов — дополненную реальность (помочь увидеть которую ему помогут специальные устройства и прило-

регулярно проводить мониторинг деятельности и вносить коррективы по всему контуру управления: планирование — организация — контроль — координация — мотивация. [3]

жения, например *Google Glasses*, которая номинально играет роль очков, но дополняет помимо этого реальность вокруг), что напоминает для представителей индустриального общества некие магические манипуляции. Так как постиндустриальная «виртуальная реальность» существует параллельно с индустриальной реальностью, то неудивительно, что многие решения, которые не должны вписываться в обыденность, уходят в виртуальность.

Появление новых способов финансирования тесно связано с проникновением социальных технологий в жизнь. Социальные сети возникли давно (в 1995 году с сайта *Classmates*), поэтому механизмы участия сети проникли и в экономические взаимоотношения.

Для чего мы характеризуем инвестиционные решения, происходящие в интернете? Потому, что если условный инвестор войдет на рынок инноваций, рано или поздно, он обнаружит, что небольшие прорывные технические решения воплощаются в том числе и через интернет. Процесс нужно «знать в лицо», потому что софтверизация будет стягивать все больше обычных вещей в интернет,

рождая новые варианты развития традиционных механизмов в том числе.

Посмотрим, как устроены данные инвестиционные механизмы. Первое, с чего стоит начать — это терминология и ее иерархия.

1. Краудфандинг — это форма финансирования, где каждый пользователь интернета может пожертвовать деньги (или иную ценность — прим. авт.) на проект [2, с. 13].

2. Краудинвестинг (англ. *crowd* — «толпа», здесь: «физические лица» и *investing* — «инвестирование») — подчиненное понятие краудфандинга. Означает совместное вложение нескольких инвесторов в один проект. В отличие от прочих инвестиционных проектов, сумма пожертвований может быть любой. Краудинвестинг предлагает вознаграждение участника, иногда — ограничение максимальной суммой и прибылью за успешно реализованный проект;

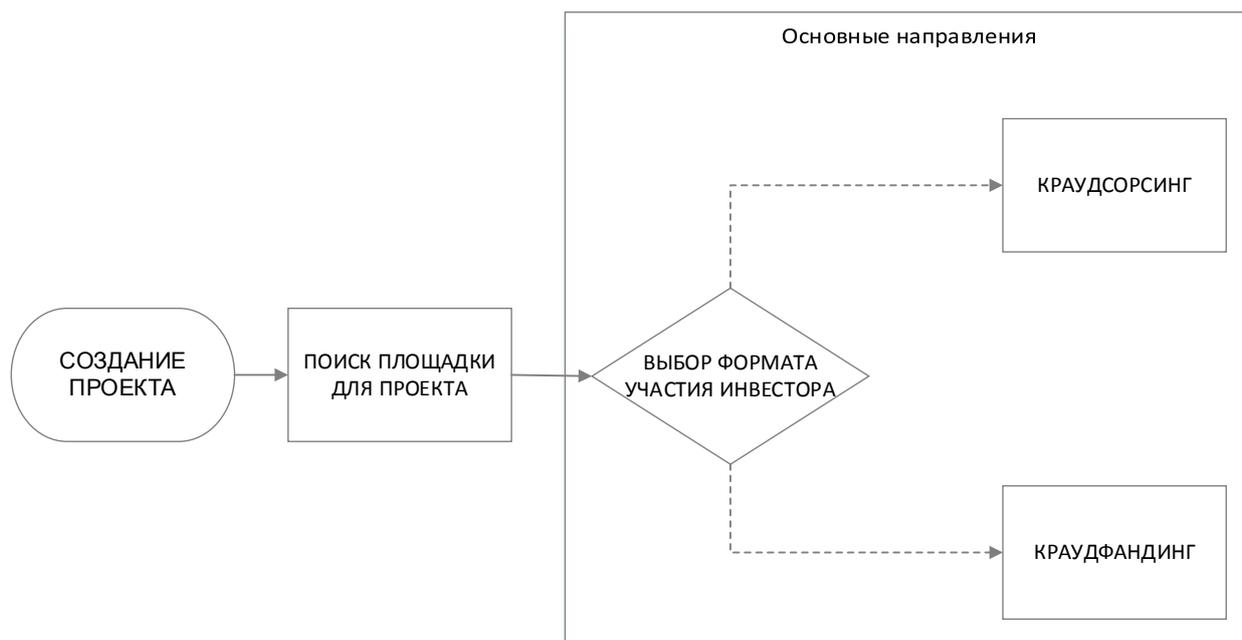


Рис. 1. Основные направления краудинвестинга

Краудсорсинг — вовлечение большого количества людей для совместной работы с использованием современных интернет-технологий в качестве среды для коллективной деятельности. Отличием краудсорсинга состоит в том, что задача предлагается неограниченному кругу людей, вне зависимости от их профессиональной, возрастной и статусной принадлежности (что и отличает. Именно краудсорсинг помог в создании вики-проектов, вроде знаменитой онлайн энциклопедии *wikipedia.org*.

Рассмотрим рис. 2 поподробнее, чтобы охарактеризовать краудинвестинг:

i. Модель роялти — (англ. *royalty*, от средневекового французского *roialte*, от латинского *regalis* — царский, королевский, государственный) логическое продолжение схемы неденежного вознаграждения. Помимо бонусов возможно получить долю доходов от прибыли проекта.

ii. Народное кредитование (краудлендинг) — отличительной чертой данной формы является наличие четкого плана-графика возврата заемного капитала инвесторам. Инвестор заранее имеет всю информацию о том, когда он получит обратно свои вложения вместе с огово-

ренным процентом. Источником финансирования выступают исключительно физические лица (*crowd*). Кредиты могут получать как физические, так и юридические лица. Согласно некоторым данным, лидер рынка Великобритании платформа *Funding Circle* помогла привлечь от физических лиц более \$250 млн для юридических лиц. Предоставление средств физических лиц может существовать как в виде народного кредитования, так и в виде *P2P* (англ. *peer-to-peer* — «равный к равному») кредитования, когда заемщик общается не с обезличенным сообществом людей, а с непосредственным кредитором. Площадка краудфандинга в данном случае выступает посредником и в определенной мере гарантом всей процедуры. Обычным случаем кредитования физических лиц является модель социального кредитования. Она характеризуется номинальными процентами по кредиту или их полным отсутствием.

iii. Акционерный краудфандинг — самая передовая форма краудфандинга, где в качестве вознаграждения инвестор получает часть имущества или акции предприятия. Этот подход является сразу и более обсуждаемым, и противоречивым, так как затрагивает организационно-пра-

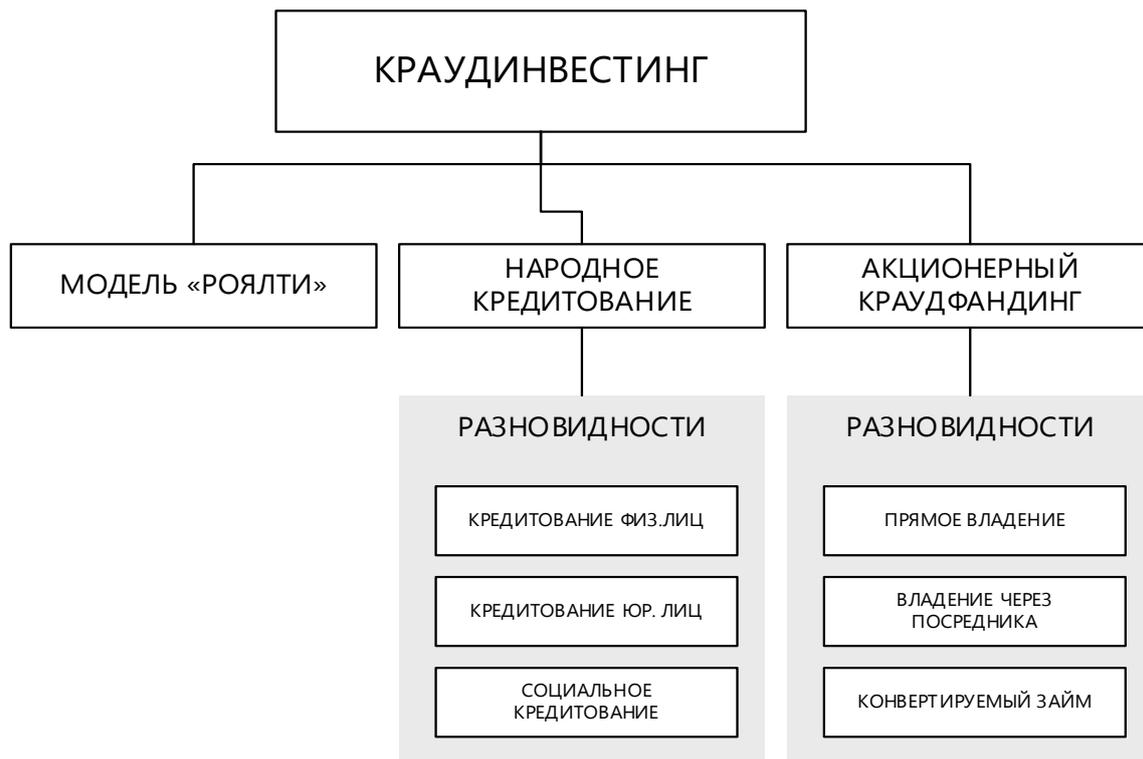


Рис. 2. Краудинвестинг и формы вознаграждения спонсора

вовую форму фирмы и связан с завышенным риском для инвесторов.

К несомненным плюсам краудинвестинга относится системная устойчивость. Индустрия краудфандинга, включившись активно в рыночную структуру, сделает ее менее концентрированной ведь, как показывает практика, несколько участников обычного рынка всегда существуют в условиях «*too big to fail*» («слишком большой, чтобы проиграть», англ.) модели, при которой более крупные институты несут риск перевернуть всю рыночную систему в случае невыполнения собственных обещаний. Большая численность платформ для краудфандинга приведет к децентрализации сил и установлению большей конкуренции на рынке вложений.

Также, к несомненным плюсам относится меньшая возможность манипулирования рейтинговыми агентствами. Так как рейтинги определяются спросом населения на реализацию того или иного продукта, набольшие платформы будут иметь возможность выдавать корректные значения для цен и финансовых агрегатов, связанных с проектом. В настоящее время, финансовые гиганты способны влиять на ожидания потребителей относительно развития рынка, но дальнейший рост поможет избежать такого.

Помимо этого, малое и среднее предпринимательство испытывает сильную потребность в привлечении дополнительных заемных средств. Именно этот сектор прекращает свое существование при наступлении экономических кризисов.

А теперь о недостатках.

Основной проблемой всякой новой системы являются недобросовестные участники — проверить проект на намерения реализации достаточно сложно. Но, к слову, уже большинство краудфандинговых платформ обладают системами идентификации мошеннических проектов.

Следующей проблемой является издержки управления — направление средств может быть произведено с поправкой ввиду издержек на перевод средств, так как инвестор может находиться за пределами государства, в котором реализуется проект (особенно когда мы говорим об СНГ).

Конфликт интересов — как только предприниматель привлекает инвесторов с правом участия в акционерных собраниях, существует вероятность конфликтов ввиду искажения ложного согласия — люди по-разному воспринимают одну и ту же идею и по-разному могут видеть траекторию развития предприятия [3, с.].

Краудинвестинг может подойти инвесторам в случае если инвесторы:

1. Понимают высокую рискованность микроинвестиций и готовы ожидать более длительного оборота вложенных сумм;
2. Осознают, что краудинвестинг постоянно меняется и устанавливают правила именно площадки;
3. Предпочитают начинать с «посевных инвестиций». После посевного раунда у стартапа в зависимости от амбиций и бизнес-плана могут быть и другие раунды инвестирования, так как микрофинансирование дает микродоли;

4. Краудинвестинг — это социальная технология, поэтому проекты, созданные вне философии В2С являются самыми массовыми, а значит, имеют большой шанс на реализацию;

5. Осознают, что блиц-экспертиза стартапов, представленных на краудинвестинговых платформах, может вообще не проводиться: многие платформы предоставляют микроинвесторам право самостоятельно оценивать перспективность проекта — «на глазок», поскольку это непрофессиональные инвесторы и не обязательно имеющие отношение к бизнесу [4].

Краудинвестинг может подойти проекту в случае если:

1. Ценность проекта может быть объяснена специфической интернет-аудитории. Это могут быть слушатели конкретной группы, ценители определённой эстетики (очень показательным примером является китчевый фильм *Kung Fury* сочетает в себе все элементы кино 80-х в таких пропорциях, которые автор статьи просто не может

представить себе в виде сценария, поданного в серьёзную киностудию) или работает на сложных инновациях;

2. Не имеете желания работать вместе с государственными органами;

3. Не желаете вовлекать прочих крупных инвесторов, которые могут значительно влиять на судьбу проектов.

Автор понимает скептицизм традиционного бизнеса. Но в краткосрочной перспективе рынок краудинвестинга продолжит рост. По прогнозам J»son&Partners суммарный объём собранных средств составит \$0,5 млрд. к 2018 году, то есть 12% от доли венчурных инвестиций в стране. Учитывая сложности, во время кризиса привлечения иностранных инвестиций, высоких ставок по кредитам и займам, а также массовом отказе банков в кредитовании рискованных проектов — финансирование посредством краудинвестинга может стать для многих наиболее доступным, если не единственным, способом привлечения денежных средств [1, с. 249].

Литература:

1. Киселев, Д. А., Фоканова Е. А. Краудинвестинг как источник финансирования малого бизнеса в условиях экономического кризиса // Science Time, — № 11, 2015. (23).
2. Кулишова, А. В., Крюкова А. А. Роль краудфандинга в инновационной деятельности // Academy — № 1 (4), 2016.
3. Гусева, Д. Е., Малыхин Н. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски // журнал «Современна наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право», — № 9–10, 2014. — <http://www.nautehjournal.ru/index.php/ru/> — ep14–09/1278-a. (дата обращения 31.04.2016)
4. Подберезкина, А. Краудинвестинг, или Кто хочет стать миллионером? // Zillion. net. 2014 <http://zillion.net/ru/blog/260/kraudinvestingh-ili-kto-khochiet-stat-millionierom> (дата обращения 31.04.2016)

Стратегии управления недвижимостью

Лапенков Никита Олегович, магистрант
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Доля недвижимости в структуре активов организации всегда была и будет достаточно весомой. Недвижимость оказывает существенное влияние не только на активы, но и на расходы организации. Расходы на недвижимость являются вторыми по величине в блоке затрат с точки зрения создания добавленной стоимости. Это означает, что недвижимостью необходимо управлять активно и профессионально. Корпоративная стратегия должна учитывать управление недвижимостью как отдельное направление бизнес-стратегий. Современные исследования, касающиеся корпоративного стратегического управления, рассматривают стратегии управления недвижимостью в разрезе факторов, оказывающих влияние на изменение стоимости компании. Среди новых подходов к управлению недвижимостью появилась интересная тенденция: с точки зрения увеличения стоимости компании не важно имеется ли недвижимость в собственности или компания арендует площади для своего бизнеса, важным являются конкурентные преимущества, которые компания получает в результате владения недвижимостью. Такой подход к управлению активами делает компанию более мобильной, способной быстро перенести производство в регион с более дешевой рабочей силой или быстро создать сеть региональных центров, обладающих необходимыми компетентностями.

Ключевые слова: анализ стратегий, дифференциация по продукту, дифференциация спроса, дифференциация, конкурентное преимущество стратегическое планирование, стратегия, управление недвижимостью, экономия на издержках.

*Тремя ключевыми факторами
продажи недвижимости являются:*

местоположение, местоположение и местоположение

Роберт Гойзуета,

Председатель совета директоров Coca-Cola [4]

Управление недвижимостью имеет важное значение для достижения стратегических целей, поставленных перед организацией. От эффективности использования имущественного комплекса зависит положение компании на рынке, ее конкурентоспособность и уровень капитализации. В условиях быстро меняющейся внешней среды и увеличения уровня конкуренции на современных рынках, а также учитывая тот факт, что доля недвижимого имущества в активах компании имеет очень весомую долю, становится очевидным: от эффективности управления недвижимостью зависит способность компании выжить в современных условиях. При этом существует два полюса: первый — когда у компании нет собственной недвижимости и она арендует площади для своего бизнеса, в этом случае зависит от собственника помещений, другой полюс — когда у компании чрезмерно много недвижимости и она сталкивается с вопросом нехватки компетентностей для эффективного управления большим количеством активов. И первый и второй случаи — негативно сказываются не только на финансовых показателях компании, но и, что более важно на способности компании к выживанию.

Вопросы терминологии: недвижимость, девелопер, застройщик.

Недвижимость является основой национального богатства любой страны. Управление недвижимостью на-

чинается со стадии формирования проекта строительства или реконструкции объекта недвижимости. Но прежде чем рассматривать процессы, происходящие на всех стадиях от появления проекта до эксплуатации объекта недвижимости, необходимо сделать небольшое отступление и разобраться в терминах, используемых в современных работах, посвященных вопросам управления недвижимостью. Под термином *недвижимость* часто понимают искусственные объекты, созданные руками человека для удовлетворения различных потребностей: место для проживания, обслуживания, размещение средств производства, хранения и т. д. Но кроме искусственных объектов недвижимости бывают и природные: леса, поля, реки, озера и т. д. Существует различное толкование термина недвижимость не только в разных культурах, но и в разных экономиках, принадлежащих к одной историко-культурной группе. Например, Оксфордский толковый словарь (Великобритания) определяет недвижимость как имущество, состоящее из земли, зданий и сооружений на ней [5]. В то время как в США, стране безусловно близкой к Великобритании по языку и культуре, недвижимость определена гораздо шире. К недвижимости относится вся реальная собственность, расположенная под поверхностью земли, над поверхностью и прикрепленная к земле [6]. В России до 1917 года были распространены термины имение и поместье, означавшие земельный участок с постройками. С 1917

до 1991 термин недвижимость в России (СССР) не употреблялся, сейчас под недвижимостью мы понимаем земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства [6]. Видно, что при наличии специфических трактовок, в целом под недвижимостью в англосаксонской и российской культуре понимаются схожие объекты. Соотношение между терминологией в английском и русском языках следующие:

— Недвижимость как материальный объект — *real-estate*.

— Недвижимость как право собственности — *real-property*.

Такое подробное объяснение терминологии в настоящей работе не случайно. В работах, посвященных вопросам управлению недвижимостью, а также формированию стратегий управления объектами недвижимости у российских и зарубежных авторов встречается терминологическая путаница, поэтому мы вынуждены были уделить терминологии некоторое время.

Уровни стратегического управления недвижимостью.

Управление недвижимостью включает в себя комплекс мер экономического, технического, а также правового характера, направленных, в конечном счете, на получение максимального эффекта от обладания объектом недвижимости. Подходы к формированию стратегий по управлению недвижимостью, в целом не отличаются от подходов к формированию стратегии для организации в целом, но имеют ряд специфических отличий.

По уровню задач, решаемых в процессе управления недвижимостью можно выделить следующие типы управления:

— Управление ресурсами (Asset Management);

— Управление недвижимостью (Property Management);

— Управление инфраструктурой (Facility Management).

Управление ресурсами (Asset Management) включает в себя подготовку и реализацию долгосрочного стратегического плана целью которого является сохранение и увеличение рыночной стоимости объекта недвижимости. Управление недвижимостью (Property Management) сконцентрировано главным образом на управлении финансовыми потоками, контроле договоров аренды, разработке программ удержания арендаторов. Управление инфраструктурой (Facility Management) представляет собой комплекс мероприятий по эксплуатации объекта недвижимости. Из всех трех уровней стратегическим является только первый. Таким образом при дальнейшем анализе возможных вариантов стратегий, мы будем рассматривать комплекс недвижимого имущества компании как отдельный специфический ресурс и анализировать только управление ресурсами (Asset Management).

Группировка существующих стратегий, описание классов стратеги в выбранной группировке.

Среди многообразия стратегий описанных и применяемых в настоящее время можно выделить два больших класса, это стратегии *дифференциации* и стратегии *низких затрат*. Действительно, большинство из стратегий, описанных в современной научной литературе, а также стратегий, разработанных в крупных компаниях можно отнести к одному из этих двух классов. Рамки настоящей статьи не позволяют сделать детальный анализ существующих стратегий, поэтому кратко опишем характеристики выделенных классов стратегий компаний, чтобы в дальнейшем описать возможные варианты формирования стратегий управления недвижимостью.

Стратегии дифференциации направляют фирму на создание уникального набора ресурсов, призванных создать продукт, отличающийся от конкурентов. Отвечая на фундаментальные вопросы бизнес-стратегии: «Кто наши потребители? Как мы создаем для них ценность? Как можно сделать это быстрее и эффективнее конкурентов, чтобы максимизировать прибыль?» [5] руководство компании решает каким образом из имеющегося в распоряжении набора ресурсов можно создать продукт/услугу, которые бы пользовались спросом на рынке. Каких ресурсов недостаточно, а какие в избытке у компании и, следовательно, используются не эффективно. Поскольку дифференциация тесно связана с уникальностью, преимущество дифференциации нельзя получить простым копированием универсальных моделей и схем (а именно к этому призывает большинство популяризированных в последнее время подходов к формированию стратегий). Преимущество дифференциации возникает исключительно на почве имеющихся ресурсов, скомбинированных новаторским способом с целью получения конкурентных преимуществ. Роберт Грант в своей работе «Современный стратегический анализ» предложил два способа дифференциации: по факторам предложения и по факторам спроса [6]. Дифференциация по факторам предложения по Гранту состоит в определении ресурсов и способностей организации, необходимых для создания уникальности предложения. При этом уникальность продукта не исключает наличие конкурентов. Дифференциация по факторам спроса определяет способ удовлетворения потребностей и определение предпочтений потребителей. В этом направлении часто используются стратегии, направленные на удовлетворение потребителей новым способом, здесь появляются так называемые субституты — товары заменители.

Стратегия низких затрат этот класс стратегий рассматривает управление затратами компании с целью создания конкурентного преимущества при конкуренции по цене. Снижение цены продукта/услуги как средство конкурентной борьбы может с успехом применяться только в случае высокой эффективности по затратам. Преимущество по затратам позволяет фирме с успехом вести ценовые войны, добываясь большей доли рынка.

Все стратегии, направленные на: экономию издержек производства, сокращение затрат на единицу продукции, избавление от непрофильных активов должны быть отнесены к классу *стратегий низких затрат*. В некоторых отраслях преимущество в низких затратах является источником конкурентного преимущества. В отраслях, где товар является стандартизированным отсутствует возможность использовать другие стратегии создания конкурентных преимуществ, кроме снижения затрат. Примером таких отраслей могут служить все сырьевые рынки.

Следует отметить, что невозможно одновременно применять стратегии дифференциации и лидерства в затратах. Эти два класса стратегий являются взаимоисключающими. Именно поэтому мы предлагаем группировку известных стратегий по принципу соответствия одной или другой группе. Кроме того, следует учитывать, что на практике в крупных компаниях стратегии развития

разных направлений бизнеса могут создавать разные команды аналитиков и при сведении в единую генеральную стратегию компании, требуется проведение анализа на целостность (отсутствие внутренних конфликтов) в получившихся стратегиях направлений бизнеса.

Анализ стратегий управления недвижимостью компании.

В рамках предложенного деления стратегий на два класса: *дифференциацию* и *снижение затрат* можно сделать предположение о том, что компания может достичь более высокой нормы прибыли по сравнению с конкурентами только двумя способами или повышения для потребителя уникальности продукта, или за счет снижения его себестоимости. На рис. 1 схематично изображены конкурентные преимущества при дифференциации и при низких затратах.

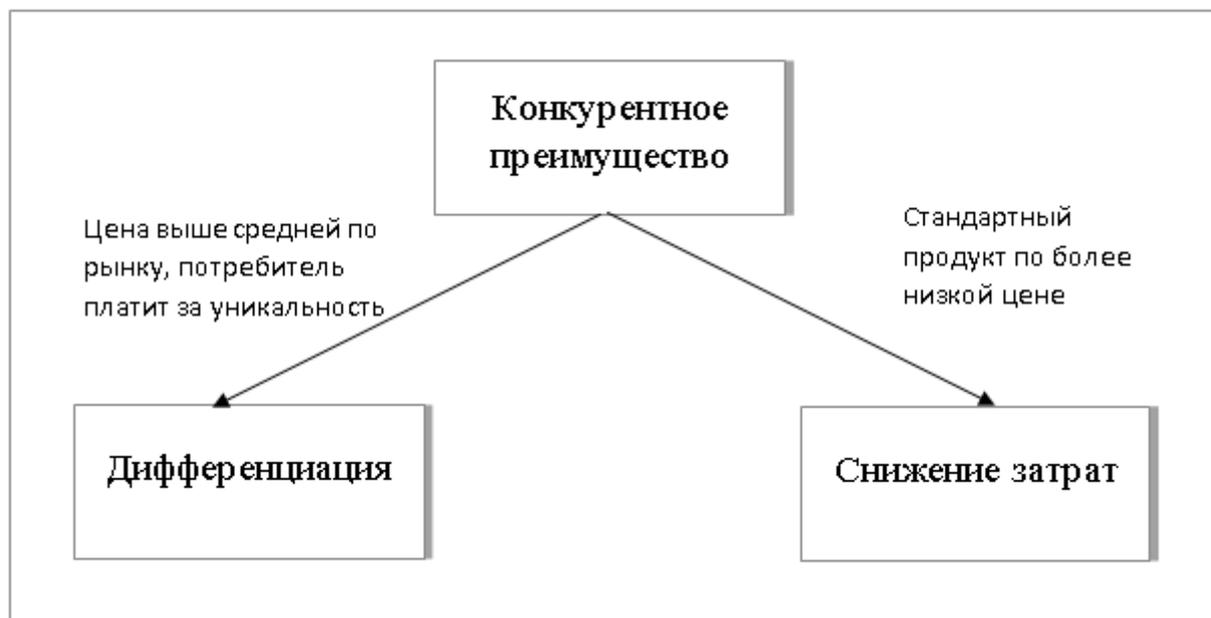


Рис. 1. Конкурентные преимущества и способы их достижения

Получаем, что стратегии, можно рассматривать с точки зрения их соответствия двум источникам конкурентных преимуществ: дифференциации и снижения затрат.

При формировании стратегии управления недвижимостью организации необходимо понять какими объектами недвижимости *обладает* рассматриваемая организация и какие объекты недвижимости *нужны* организации в том числе с учетом ее планов развития. Если на первый вопрос ответить относительно легко, то определить потребность организации в ресурсах объектов недвижимости подчас бывает весьма затруднительно. Планы развития организации могут содержать допущения в части расширения (сокращения) производственных мощностей, которые зависят от сценария, по которому будет реализовываться стратегия (как правило формируют три: оп-

тимистичный, реалистичный и пессимистичный). А эти допущения, в свою очередь влияют на потребность в ресурсах объектов недвижимости. Самый быстрый способ пополнения ресурсной базы предприятия — это конечно аренда, но если на арендованных площадях разместить уникальное оборудование, демонтаж которого связан с большими потерями, то приходим к выводу, что аренда площадей для размещения на них уникальных ресурсов (таких как оборудование) является наиболее рискованным. Противоположная ситуация возникает, когда у компании избыток площадей, такое часто происходит в результате сокращения производства. В этом случае необходимо либо избавляться от излишней недвижимости, либо сдавать ее в аренду. И тот и другой вариант часто бывает сопряжен с проведением реконструкции объектов

недвижимости, что приводит к дополнительным инвестиционным затратам и, следовательно, требует оценки с точки зрения инвестиций.

На этапе определения потребности в ресурсах полезно выработать ограничения, в которых находится конкретная организация. Выработке ограничений помогает предложенная схема источников конкурентных преимуществ. Например, если организация в результате сокращения производства столкнулась с избытком площадей, но при этом характеристики этих площадей (местоположение, площадь, транспортная доступность и др.) не позволяют сдать их в аренду и требуется проведение реконструкции, то скорее всего для такого случая предпочтительнее будет стратегия дифференциации, с целью создания в результате реконструкции уникального объекта недвижимости для данного местоположения, данной площади, транспортной доступности и др. характеристик. Нехватку ресурсов можно восполнить за счет привлечения внешнего источника финансирования для проведения реконструкции.

Можно с большой долей уверенности сказать, что такое решение в рассматриваемом случае будет эффективнее,

варианта стратегии под условным названием «сдать подешевле все что есть и как получится». Другими словами, предлагаемая схема разделения стратегий на два больших класса бывает очень полезна на практике, чтобы сконцентрировать усилия по стратегическому планированию на создании собственно стратегии в заранее определенном направлении, чем описывать возможные варианты стратегий и сравнивать их преимущества и недостатки. Практическое использование данного метода оценки вариантов стратегий, реализуемых при управлении имуществом комплексом организации может дать значительный эффект при наличии гибкости к формированию стратегии организации в целом. Следование принципу низких затрат может привести к неожиданным, но эффективным выводам, например, продаже имеющихся площадей и переносу производственных мощностей на новые территории с дешевой недвижимостью и дешевой рабочей силой. Такой подход XX веке продемонстрировали практически все ведущие западные компании, переместив свои производства в Азиатско-Тихоокеанский регион и тем самым получив экономию на издержках.

Литература:

1. Максимов, С. Девелопмент (развитие недвижимости) — организация, управление, финансирование. СПб: Питер, 2002. — 256 с
2. Ричард, Б. Пейзер, Анна Б. Фрей. Профессиональный девелопмент недвижимости. Руководство ULI по ведению бизнеса. — Urban Development Publishing (UDP), 2004. — 452 с.
3. Хьюлет Ч, Кауфман Г. Стратегия компаний в сфере недвижимости М: Альпина Паблишер, 2011. — 280.
4. Якокка, Л. Карьера менеджера Мн.: Попури, 2004. — 416 с.
5. Портер, М. Конкуренция: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2011—591 с.
6. Роберт Грант. Современный стратегический анализ: Пер. с англ. СПб.: Питер, 2011. — 560 с.
7. Электронный ресурс: Росбизнесконсалтинг <http://www.gbc.ru>
8. Оксфордский толковый словарь по бизнесу. — М.; 1995. — 352 с.
9. Электронный ресурс: Википедия <https://ru.wikipedia.org>
10. Электронный ресурс <http://www.swissrealtygroup.com>

Проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса

Лисовская Александра, студент;
Власенко Раиса Дмитриевна, старший преподаватель
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта

В статье анализируется состояние рынка банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, рассматриваются условия предоставления кредитов для развития бизнеса банками Калининградской области.

Ключевые слова: *субъекты малого и среднего бизнеса, банковский продукт, процентные ставки, срок кредитования, обеспечение кредита, гарантии.*

Малый и средний бизнес (МСБ) играют огромную роль в развитии экономики страны. Принято считать, что МСБ — становой хребет любой экономики. Малые и средние предприятия обеспечивают экономи-

ческий рост, создают новые рабочие места и увеличивают занятость населения. И наглядным примером тому служит экономика Германии, где малые и средние предприятия, которых уже более 3,5 млн, составляют 99% фирм-нало-

гоплательщиков. Все они обеспечивают до 80% рабочих мест, 45% налогов с оборота и 30% немецкого экспорта. Для сравнения доля сектора МСБ в ВВП России находится на уровне 20–21%. Доля экспорта малых предприятий в общем экспорте РФ составляет 0,4%, поэтому в России уделяется столько внимания развитию МСБ [9].

Развитие МСБ подразумевает необходимость предоставления предпринимателям доступных кредитов. Источники финансирования необходимы малым предприятиям, как в период становления, так и в процессе развития. Если крупные предприятия могут позволить себе финансирование за счет собственной прибыли и займов на рынке капитала путем выпуска ценных бумаг, то для МСБ такие ресурсы практически недоступны. То есть самофинансирование в сфере МСБ не самый эффективный способ развития: собственные ресурсы рано или поздно будут исчерпаны, и предприниматели будут вынуждены искать сотрудничества с различными финансовыми организациями.

К таким организациям инфраструктуры финансовой поддержки МСБ относят микрофинансовые организации, лизинговые и факторинговые компании, гарантийные и венчурные фонды, а также банки. Конечно же, банковский кредит — один из самых значимых источников финансирования. Однако проблемы доступности финансовых услуг для представителей малого и среднего предпринимательства уже на протяжении последних пяти лет стабильно входят в топ-5 ключевых проблем бизнеса. Основные сложности заключаются в высокой стоимости заёмных средств, снижении активности инвесторов, а также ужесточении требований к заёмщикам.

Кредитование МСБ для коммерческих банков предполагает несколько очевидных преимуществ: во-первых, это высокодоходный бизнес; во-вторых, это возможность диверсифицировать кредитный портфель. Однако рисков, связанных с выдачей таких кредитов в разы больше, что и тормозит развитие кредитования этого сегмента рынка.

К факторам, препятствующим развитию кредитных программ для МСБ, можно отнести:

1. Низкую информативность официальной отчетности заемщика: большинство представителей МСБ применяют систему единого налога на вмененный доход или упрощенную систему налогообложения, которые служат для уменьшения налогового бремени, но в то же время фактически лишают предприятие возможности получить кредит, ведь по такой отчетности трудно оценить реальное финансовое состояние заемщика. Потому банки предпочитают не рисковать и в кредите отказываются.

2. Наличие связанных предприятий в малом бизнесе.

3. Тесную связь финансовых потоков бизнеса с семейным бюджетом.

4. Отсутствие у заемщика обеспечения, удовлетворяющего требованиям банка.

5. Небольшой опыт кредитования МСБ (развивается лишь с 2000-х годов), и как следствие, отсутствие достаточного объема статистических данных для применения скоринга.

6. Нестабильная макроэкономическая ситуация, кризисное состояние экономики, которое на данном этапе является главным фактором, препятствующим развитию кредитования МСБ.

По данным рейтингового агентства RAEX, рынок кредитования МСБ начал сокращаться еще в 2014 году, заметна эта тенденция до сих пор, более того, темпы сокращения увеличились. За 2015 год портфель МСБ потерял 6%. Основное сокращение сегмента МСБ пришлось на 1-е полугодие 2015, когда участники рынка еще не адаптировались к изменениям экономической ситуации, а также ждали снижения ключевой ставки [7]. Стоит отметить и то, что за 2015 год совокупный объем кредитов, выданных малым и средним предприятиям, оказался на 28,3% меньше итогов 2014 года и составил 5,5 трлн. руб. Это наихудший результат за последние 5 лет: последний раз меньший объем кредитов банки выдали МСБ только в 2010 году — 4,7 трлн рублей [7].

У таких антирекордов имеются свои причины. Во многом негативные тенденции определялись снижением активности 30 крупнейших банков (по активам) на рынке кредитования МСБ и их переориентацией на кредитование крупного бизнеса, в связи с ограниченным доступом крупных компаний к внешним рынкам и ростом рисков в сфере кредитования МСБ. Тенденция сохранялась на протяжении всех кварталов 2015 года: крупные банки из топ-30 по сравнению с прочими участниками рынка показывали большее замедление в части выдачи кредитов МСБ. Объем кредитов МСБ, выданных 30 крупнейшими банками по активам за 2015 год, составил 2,4 трлн рублей, это на 36,4% хуже результатов 2014 года. У остальных же участников рынка портфель уменьшался лишь в течение первого полугодия 2015 года, а затем начал расти, при этом на 01.12.2015 размер портфеля у банков вне топ-30 достиг своего максимума с начала публикации официальной статистики — почти 2,4 трлн рублей [7].

Таким образом, часть спроса МСБ на кредитные ресурсы, неудовлетворенную крупными банками, приняли на себя средние и небольшие по размеру активы банки. Когда крупные банки, как правило, осознанно «тормозили» кредитование МСБ и сдавали свои позиции на этом рынке, среди банков вне топ-30 конкуренция за качественного заемщика ожесточилась.

Исследование, проведенное РА RAEX, говорит о том, что первые две позиции рейтинга по величине кредитного портфеля МСБ не претерпели изменений — их заняли Сбербанк и ВТБ 24. Тройку лидеров по итогам 2015 года замкнул МИнБанк, поднявшийся с 4-й строки рейтинга [7]. Промсвязьбанк, ранее регулярно занимавший третью позицию, опустился сразу на пять строчек вниз, до 8-го места в рейтинге, в результате более чем двукратного сокращения портфеля. Среди банков из топ-10 рейтинга наибольший темп прироста портфеля (+45% за 2015 год) продемонстрировал АК БАРС, что на фоне сокращения рынка позволило ему подняться сразу на семь строчек

вверх и занять 6-ю позицию в рейтинге [7]. Со стороны заемщиков наблюдалось падение спроса на заемные ресурсы. По сравнению с данными 2014 года количество заявок на кредит от малых и средних предпринимателей за 2015 год сократилось более чем в 3 раза. Предприятия оказались не в состоянии кредитоваться под возросшие процентные ставки, а потому старались максимально использовать собственные ресурсы. Получаемую выручку малый и средний бизнес направлял на снижение текущей долговой нагрузки. В 2015 году побит новый рекорд по просрочке. Именно в сегменте МСБ наиболее активно росла доля просроченной задолженности. По итогам 2015 года доля просрочки в портфеле кредитов МСБ достигла рекордного значения 13,8% (максимум за все время наблюдений) [9].

Высокая доля просроченных кредитов становится причиной завышенных требований к заемщикам, в том числе выдвигается требование по залоговому обеспечению.

Проведенное исследование предлагаемых в данный момент на территории Калининградской области кредитных продуктов для МСБ подтверждает, что подавляющее большинство банков не готовы предоставлять кредиты субъектам МСБ без залогового обеспечения. Отметим, что анализ проведен на основании официальных данных сайтов банков по состоянию на 1 мая 2016 года. В выборку попали 5 продуктов, целевое назначение которых — развитие бизнеса. Все представленные кредиты требуют обеспечения в виде залога недвижимости, автотранспорта, оборудования и т. д. Программы, по которым максимальную величину ставок банк не раскрывает, не учитывались. В исследовании также не были рассмотрены программы кредитования самого крупного кредитора МСБ — Сбербанка.

Мониторинг предложения кредитных продуктов для МСБ показал, что наиболее низкая процентная ставка предлагается банком «Возрождение» (15,25%), однако требования к заемщику, обеспечению и поручительству в связи с этим довольно высоки. Кредитный продукт «МСП-Инвестиции» разработан в рамках государственной Программы финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства банком «Возрождение» совместно с Российским Банком поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП Банк) для субъектов МСП, реализующих долгосрочные инвестиционные проекты, направленные на развитие бизнеса [2]. Потому требуется поручительство региональных гарантийных Фондов поддержки МСП. Кредит «МСБ-Бизнес» регионального ЭнерготрансБанка предлагается под 18% годовых [8]. Банк также является партнером МСП-Банка и предоставляет возможность получить кредит под сниженную процентную ставку в рамках программы поддержки МСП. Важно отметить, что данный банк получил статус «Банк года в сфере обслуживания малого бизнеса» в 2016 году по результатам премии «Финансовый престиж». Лауреаты премии определялись путём открытого онлайн-голосования, «тайными покупа-

телями», а затем членами экспертной комиссии, состоящей из представителей Центрального банка, Областной думы, Министерства финансов и Контрольно-счётной палаты Калининградской области.

Кредитный продукт «Бизнес-оборот» Транскапитал-банка имеет процентную ставку — 19% годовых [1]. Банк также предлагает возможность финансирования в рамках программы «МСП-инвестиции» под льготную процентную ставку при наличии поручительства гарантийных Фондов поддержки МСП. «Кредит предприятию» Росбанка предлагается под 20,46% годовых (максимум по выборке) [5]. Получение этого кредита помимо материального обеспечения требует также поручительства фактических владельцев бизнеса. Кредит «Экспресс-поддержка» от Восточного экспресс Банка скорее можно отнести к краткосрочным — максимальный срок выдачи 3 года. При этом процентная ставка колеблется от 21 до 25% [4]. Однако из открытых источников не удалось получить информацию о требованиях к заемщику, поэтому можно предположить, что такие требования не установлены, подобные кредиты представляют интерес для вновь создаваемых предприятий. Хотелось бы отметить еще два интересных продукта на калининградском рынке кредитования МСБ, которые не попали в обзор по причине отсутствия информации о максимально допустимой процентной ставке. Банк ВТБ 24 предлагает кредит «Инвестиционный», рассчитанный на реализацию нового проекта или долгосрочное финансирование [3]. Максимально возможный срок кредита — 10 лет, что выделяет его на фоне остальных. Отметим, что банк ВТБ 24 является партнером МСП Банка и предоставляет возможность получить кредит под сниженную процентную ставку в рамках программы поддержки МСП.

Кредит «Общее дело» банка Интеза — кредит на расширение или развитие действующего направления бизнеса. При наличии поручительства гарантийных Фондов поддержки МСБ банк снижает ставку по кредиту до 13,9% годовых [6]. Такой процент оказался минимальным на рынке.

Таким образом, практически все банки в качестве условия предоставления кредита бизнесу требуют обеспечение. Повышающиеся риски банковского кредитования в условиях нестабильной макроэкономической ситуации являются причиной ужесточения требований к обеспечению возвратности кредитов, что ограничивает доступ субъектов МСБ заёмным средствам, а банки теряют прибыль. В этой связи важным направлением государственной поддержки малого и среднего бизнеса должно стать развитие Национальной гарантийной системы. Такая задача поставлена перед Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства.

Анкетирование участников исследования РА RAEX показало, что на текущий момент рынок не использует весь потенциал гарантийной системы: в 2015 году только 2% кредитов было выдано под поручительства региональных гарантийных фондов. Доля кредитов, обеспеченных пору-

чительствами фондов, также остается невысокой — порядка 1,9% на 01.01.2016 [7].

Повысить интерес банков к инструментам гарантийной поддержки может отнесение ЦБ РФ данного вида обе-

спечения к I категории качества, что позволит банкам использовать 100% стоимости подобного залога при формировании резервов по кредиту, а МСБ получать кредиты на приемлемых условиях.

Литература:

1. Бизнес-инвестиции [электронный ресурс] // ТрансКапиталБанк [сайт]. URL: http://www.tkbbank.ru/business/credits/business_investments/ (дата обращения 1.5.2016).
2. Долгосрочное кредитование [электронный ресурс] // Банк «Возрождение» [сайт]. URL: <http://www.vbank.ru/sme/fim/> (дата обращения 1.5.2016).
3. Инвестиционный кредит [электронный ресурс] // ВТБ 24 [сайт]. URL: <http://www.vtb24.ru/company/loans/base/invest/Pages/default.aspx> (дата обращения 1.5.2016).
4. Кредит «Экспресс-поддержка» [электронный ресурс] // Восточный экспресс банк [сайт]. URL: <https://www.vostbank.ru/moscow/business/credits/entity/express-support> (дата обращения 1.5.2016).
5. КРЕДИТ ПРЕДПРИЯТИЮ [электронный ресурс] // Росбанк [сайт]. URL: <http://www.gosbank.ru/ru/mb/credits/detail/kredity-msb/Kredit/> (дата обращения 1.5.2016).
6. Кредитная программа «Общее дело» [электронный ресурс] // Банк Интеза [сайт]. URL: <http://www.bancaintesa.ru/ru/businesses/loans/common-affair/> (дата обращения 1.5.2016).
7. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2015 года: новые антирекорды [электронный ресурс] // Рейтинговое агентство RAEX [сайт]. URL: http://www.raexpert.ru/researches/banks/irb_2015_itog/ (дата обращения 30.04.2016).
8. МСБ-БИЗНЕС [электронный ресурс] // Энерготрансбанк [сайт]. URL: <http://www.energotransbank.com/corporative/kredity-korp/msb-biznes/> (дата обращения 1.5.2016).
9. Статистика кредитования малого и среднего бизнеса [электронный ресурс] // МСП Банк [сайт] URL: <https://www.msppbank.ru/userfiles/bill.pdf> (дата обращения 1.5.2016).

Реализация требований законодательства РФ по деофшоризации

Лютова Ксения Вадимовна, студент

Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Проблема вывода капиталов в офшоры и низконалоговые юрисдикции является достаточно острой как в Российской Федерации, так и для стран с развитой рыночной экономикой. Для национальной экономики любого государства вывод средств в офшоры, в первую очередь, представляет собой утечку капитала, влекущую прямые потери бюджета посредством снижения размера налогов, уплачиваемых компаниями. Первая волна мирового финансового кризиса, начавшегося в 2008 году, положила начало глобальной борьбе с офшорами и повсеместному распространению политики деофшоризации.

Первым шагом в мировой борьбе с офшорами стала публикация Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 2009 году «черного», «серого» и «белого» списков юрисдикций в зависимости от их соответствия мировым стандартам обмена финансовой информацией. К «белому» списку относятся юрисдикции, внедрившие у себя утвержденные на международном уровне налоговые стандарты, к «серому» списку относятся юрисдикции, планирующие внедрить данные стандарты, а к «черному» — не принявшие на себя никаких обязательств

по данному вопросу. Перечень стран, относящихся к тому или иному списку, постоянно корректируется [1].

Другой инициативой, направленной на противодействие выводу прибыли из-под налогообложения сегодня является проект BEPS (Base Erosion and Profit Shifting). Цель данного проекта — анализ действующих страновых правил налогообложения с точки зрения возможности переноса налогооблагаемой базы в низконалоговые юрисдикции. Планируется, что эффективное внедрение и использование данного проекта позволит разработать сбалансированную и дееспособную стратегию для стран, столкнувшихся с проблемой размывания налогооблагаемой базы и вывода прибыли из-под налогообложения. Не смотря на то, что данная инициатива не вступила в действие в полной мере, уже сейчас можно говорить о некоторых результатах. Так, например, Люксембург отменяет свой льготный режим обложения интеллектуальной собственности, так как он не соответствует разделу 5 BEPS. Схожие изменения происходят на Кипре.

Еще одним шагом в борьбе с офшорами стали правила GAAR (General Anti-Avoidance Rules — Общие правила

борьбы с уклонением от налогов). Данные правила представляют собой концепцию борьбы государства с налоговыми уклонистами, препятствующую схемам, главной целью которых является получение неправомерных налоговых преимуществ. В том или ином виде эти правила приняты в десятках стран по всему миру (например, Голландия, Ирландия, Великобритания, Россия). Правила применения GAAR, могут закрепляться как во внутреннем законодательстве государства, так и в его

двусторонних международных договорах по вопросам налогообложения.

Борьба с офшоризацией российской экономики является одним из приоритетных направлений развития налоговой системы Российской Федерации. На рисунке 1 представлена статистика Центрального банка Российской Федерации по чистому ввозу (-) /вывозу (+) капитала частным сектором в 2000–2014 гг. (по данным Центрального банка Российской Федерации) [2].

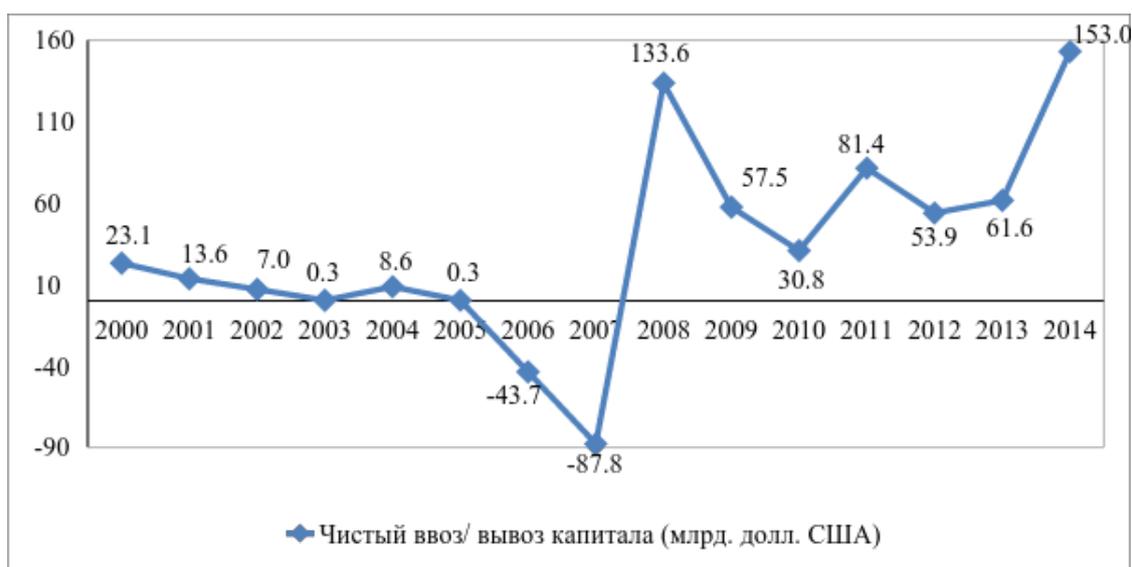


Рис. 1. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором, 2000–2014 г.

Согласно исследованиям Boston Consulting Group на начало 2015 года объем частных состояний в России вырос на 24,7% к уровню двухгодичной давности и составил \$2 трлн. Почти четверть этой суммы — 24% — пришлось на офшоры, причем за 2014 год их доля выросла примерно в 1,5 раза по сравнению со средним уровнем 2009–2013 годов. По прогнозу аналитиков, эта «офшорная доля» в российских капиталах к 2019 году изменится незначительно и составит 22% [3].

Французский экономист Габриэль Зукман, в своей книге «Спрятанное богатство народов», вышедшей в конце 2015 года, представил результаты исследования, согласно которым 52% всех российских финансовых активов выведено за пределы РФ. Указанная сумма составляет примерно 200 миллиардов долларов средств, с которых бюджет Российской Федерации недополучил налоги. Согласно Зукману по доле активов, вложенных в офшоры, Российская Федерация уступает лишь странам Персидского залива, у которых в офшорные юрисдикции выведено 57% активов. Однако по абсолютным значениям российская экономика значительно уступает США и странам Европы, несмотря на то, что процентные значения выведенных в офшоры средств составляют 4% и 10% активов соответственно [4].

Согласно исследованиям, проведенным Центром по налоговой справедливости США и Исследовательской группой образовательного фонда 500 крупнейших амери-

канских компаний укрывают более \$2,1 трлн за границей, чтобы избежать американских налогов, и должны примерно \$620 млрд в случае возврата этих средств. Так, например, компания Apple держит за границей \$181,1 млрд. Если бы активы находились в Америке, компании пришлось бы заплатить \$59,2 млрд налогов. Конгломерат General Electric хранит \$119 млрд в 18 дочерних компаниях за пределами США, Microsoft — \$108,3 млрд в 5-ти, фармацевтическая компания Pfizer — \$74 млрд в 151-й [5].

Таким образом, несмотря на все вышеперечисленные меры, принятые мировым сообществом для борьбы с офшорами, и активный поиск новых методов борьбы с уклонением от уплаты налогов посредством вывода средств в офшоры, решить данную проблему пока не удается.

Качественно новым витком борьбы с офшорами в Российской Федерации стал Федеральный закон от 24.11.2014 N 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» (далее — Федеральный закон N 376-ФЗ), который явил собой значительный шаг в направлении деофшоризации экономики России.

Федеральный закон N 376-ФЗ внес новые понятия в налоговое законодательство РФ, а также закрепил новые обязанности за отдельными налогоплательщиками.

Как сказано в Основных направлениях налоговой политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов, в настоящий момент перед Россией, как и перед большинством стран мира, стоит вопрос о борьбе с уклонением от уплаты налогов с использованием низконалоговых (офшорных) юрисдикций, в частности, путем:

- выведения доходов от оказания консалтинговых услуг, операций с ценными бумагами;
- манипулирования ценами в сделках с офшорными компаниями (трансфертное ценообразование);
- выплаты роялти и процентов через «транзитные» страны, с которыми у РФ заключены соглашения об избежании двойного налогообложения.

Законодательство о деофшоризации обязывает резидентов Российской Федерации формировать и предоставлять в налоговый орган уведомление об участии в иностранных организациях (об учреждении иностранных структур без образования юридического лица) (Уведомление об ИО) и уведомление о контролируемых иностранных компаниях (Уведомление о КИК). Налогоплательщики российские организации обязаны подавать Уведомление об ИО и Уведомление о КИК в электронном виде, физические лица вправе представить указанные уведомления на бумажном носителе. Кроме того, в рамках законодательства о деофшоризации налогоплательщик обязан учитывать сумму прибыли КИК при определении налоговой базы за налоговый период по соответствующему налогу (налог на доходы физических лиц либо налог на прибыль организаций).

Таким образом, для обеспечения соответствия требованиям законодательства о деофшоризации компаниям необходимо реализовать следующие новые процессы:

- Формирование Уведомления об ИО;
- Формирование Уведомления о КИК;
- Отбор КИК, прибыль которых подлежит налогообложению в РФ;
- Расчет прибыли КИК для налогообложения в РФ.

Указанные процессы по деофшоризации предполагают подготовку и сбор большого объема различной информации, а Уведомления должны подаваться в электронном виде (XML-формат). Таким образом, учитывая вышесказанное, а также тот факт, что на данном этапе развития экономики — этапе неэкономике — когда в качестве движущей силы рассматриваются именно неосязаемые активы, для компаний целесообразно осуществить автоматизацию данных процессов.

Отчетность, вводимая законодательством о деофшоризации, в первую очередь актуальна для компаний, имеющих разветвленную структуру, с дочерними организациями, зарегистрированными за пределами России. К крупнейшим компаниям России, которые с введением закона о деофшоризации обязаны подавать новую отчетность, относятся «Базовый элемент», холдинг «Evraz Group S. A.», холдинг «Металлоинвест», ОАО «Мечел», Новолипецкий металлургический комбинат, крупные добывающие компании «Polyus Gold» и «Polymetal», крупные сетевые торговые

компании («Седьмой континент», «Пятерочка», «Дикси», «Перекресток») и многие другие.

Законодательство о деофшоризации также ставит новые задачи перед государством, в частности, налоговыми органами. Требования, предъявляемые к формируемой в рамках закона отчетности, предполагают наличие серьезной информационной инфраструктуры в налоговых органах, поскольку ручная либо полуавтоматическая проверка Уведомлений в XML-формате невозможна. Вместе с тем, неполный либо некачественный анализ предоставляемых налогоплательщиками Уведомлений ведет к значительным потерям бюджета.

При формировании отчетности в целях законодательства о деофшоризации можно выделить два типа рисков, актуальных для холдинговых компаний:

1. Риски, связанные с ошибками в отчетности и, как следствие, штрафными санкциями со стороны налоговых органов;
2. Риски, связанные с несовершенством существующего законодательства.

Влияние рисков, относящихся к первой группе, может быть минимизировано, в первую очередь, посредством автоматизации процесса формирования отчетности. Внедрение автоматизированного решения позволит минимизировать ошибки, связанные с «человеческим фактором», а также обеспечит полноту и единство данных, отображаемых в отчетности в целях деофшоризации.

Влияние рисков, относящихся ко второй группе, может быть минимизировано посредством, например, реализации опционального подхода к формированию отчетности. В автоматизированном решении может быть реализована функциональность, позволяющая формировать отчетность с учетом последних изменений и разъяснений законодательства.

Автоматизация требований законодательства о деофшоризации позволит минимизировать риски подачи введенной отчетности, а также значительно сократить трудозатраты при формировании данной отчетности.

Таким образом, проблема деофшоризации российской экономики сегодня является как никогда актуальной. Правительство РФ, в соответствии с общемировой тенденцией, предпринимает меры, направленные на борьбу с выводом средств в офшорные зоны и низконалоговые юрисдикции. Одной из главных подобных мер стало введение «деофшоризационного» закона, вступившего в силу 1 января 2015 года, требующего значительных усилий в подготовке отчетности со стороны холдинговых компаний и усилий по верификации предоставляемых налогоплательщиками данных со стороны государства. Деофшоризационный закон ставит перед компаниями новые задачи, решение которых осложняется несовершенством текущей нормативно-правовой базы. Существующее законодательство подвержено частым изменениям и, как следствие, изменениям подвержены требования, предъявляемые к предоставляемой в налоговые органы отчетности. Данная проблема может быть решена, в первую очередь, с по-

мощью разработки информационной системы, обладающей гибкими настройками, адаптируемостью к изменяющимся требованиям законодательства. На текущий момент на рынке представлен широкий выбор автоматизированных решений, позволяющих формировать отчетность, соответствующую требованиям законодательства о деофшоризации, однако не все они охватывают полный

перечень требуемых функций и удобны для пользователя. Так, перед компаниями, занимающимися разработкой информационных решений стоит задача разработки информационной системы, которая бы позволила полностью удовлетворить требования законодательства и решала бы проблему гибкости в части состава данных, их структуры и содержания формируемой отчетности.

Литература:

1. Хейфец, Б. А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. — М.: Институт экономики РАН, 2013. — 63 с.
2. Платежный баланс и иные статистические материалы, разработанные по методологии шестого издания «Руководства МВФ по платежному балансу и международной инвестиционной позиции» (РПБ6) // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs> (дата обращения: 10.04.2016).
3. Много ли российских денег вернется в страну // The Boston Consulting Group. URL: <http://www.bcg.ru/media/news.aspx?page=7&> (дата обращения: 10.04.2016).
4. Плюс деофшоризация всего мира // Новая газета. URL: <http://www.novayagazeta.ru/comments/71471.html> (дата обращения: 10.04.2016).
5. Деофшоризация по-американски // Вести Экономика. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/63074> (дата обращения: 11.05.2016).

Формирование модели компетенций инспектора по кадрам в ЗАО «РИМСКО»

Майдан Анна Николаевна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Качественный отбор персонала предполагает оценку не только знаний кандидата, но и его способностей и навыков. А применение таковых знаний в практической деятельности является ничем иным, как компетенциями. В данной работе была выявлена потребность в создании модели компетенций для инспектора по кадрам, в связи с тем, что на данный момент времени в организации не существует квалифицированного специалиста, который может вести кадровую работу, в том числе, найм персонала.

Ключевые слова: компетенции, кластеры компетенций, способности, навыки, модель компетенций, найм персонала.

Базой исследования является Закрытое акционерное общество «РИМСКО», которое состоит в корпорации «РИМСКО», созданной в 1992 году, в тот период, когда рушилась биография известных морских предприятий СССР. Предприятие «РИМСКО» смогло выстоять, так как с первых дней своего существования придерживалась такого принципа: сохранить Российское судоходство и Российский флот.

Сегодня «РИМСКО» оказывает более 30 видов услуг: сюрвейерские, фрахтование и агентирование судов, грузоперевозка и бункеровка, услуги портофлота, экспертиза и оценочные услуги, в том числе и оценка воздушных судов, аварийно-спасательные и водолазные работы, услуги таможенного брокера, судостроение и услуги по перевалке грузов. Имеется свой грузовой терминал.

В ходе рассмотрения организационной структуры предприятия, было выяснено, что руководство предприятием осуществляет директор, которому подчиняются отдел маркетинга, планово-экономический отдел, бухгалтерия, отдел декларирования и страхования, технический отдел и отдел перевозок.

Кроме основных функций, директор сам осуществляет подбор и расстановку кадров, занимается подбором и наймом персонала. Кадровую работу на предприятии также выполняет один из бухгалтеров. Формируя свой коллектив, директор подбирает кадры двумя основными способами. Квалифицированные кадры подбираются из числа профессионалов, имеют хороший послужной список. Как правило, кандидаты на подобные вакансии приглашаются из других предприятий, им предлагаются

наиболее выгодные условия сотрудничества. Принятые в коллектив рабочие обучаются методом наставничества: другие сотрудники, имеющие практический опыт в той деятельности, которую предполагает профессия нанятого, готовят последних к надлежащему исполнению обязанностей.

Выводом из всего вышеперечисленного может стать факт того, что на предприятии нет обученного и квалифицированного специалиста, который может нести ответственность за кадровую работу организации. Сотрудники, ведущие подбор кадров, не являются компетентными специалистами в данной области.

Таким образом, одной из выработанных рекомендаций по улучшению кадровых функций предприятия стала рекомендация по созданию отдела кадров. На начальном этапе предлагается нанять одного сотрудника — инспектор по кадрам.

Инспектор по кадрам должен выполнять следующие обязанности:

- кадровое обеспечение организации;
- осуществление организационно-методического руководства, координация и контроль деятельности структурных подразделений по кадровым вопросам;
- предоставление руководству информационно-аналитических материалов о состоянии и перспективах развития кадровой службы;
- совершенствование и внедрение новых методов организации работы, в том числе на основе использования технологий подбора и отбора персонала;
- участие в подготовке и исполнении управленческих решений руководства и пр.

Главная функция, которая первоочередно должна перейти инспектору по кадрам — найм персонала в организацию.

Но, прежде, чем приводить данные рекомендации в действие, необходимо разработать модель компетенций инспектора по кадрам. Тогда уже на первом этапе модификаций в организации можно будет понимать, что конкретно обязан знать и уметь новый сотрудник, который по факту должен изменить кадровую ситуацию в лучшую сторону.

В статье Мартыненко О.О., Якимова З.В., Николаева В.И. определяют специфическую особенность компетенций как проявление их лишь в процессе деятельности и формирование под влиянием готовности, способностей и определенных условий [1, с. 43].

Компетенций, как инструмент применения знаний на практике, действительно не так легко определить, не увидев использование таковых в действии.

В зависимости от поля применения термина «компетенция» грани его значения могут меняться. Если речь об оценке персонала, и Управление персоналом является научной дисциплиной, то в таком случае компетенция — это зафиксированное в источнике (документе) умение и его стандартизированные границы. Если мы говорим о по-

вседневности, неформальных сферах, то под компетенцией выступает сам навык, способность. [2]

Но для HR-менеджеров важно уже на этапе подбора персонала определить, на что способен тот или иной кандидат. Для этого и создается модель компетенций: чтобы четко структурировать, какие компетенции требуется использовать сотруднику при исполнении его должностных обязанностей.

Компетенция является таковой, когда в определенных условиях образуется комбинация: знаний, умений, навыков, мотивационных факторов, личностных качеств, ситуационных изменений [3, 148].

Модель компетенций представляет собой полный набор компетенций и индикаторов поведения.

Директор организации был привлечен к разработке модели компетенций. Для начала велось обсуждение желаемого результата, то есть того, что подразумевает использование модели компетенций для организации. Сюда были отнесены:

- возможность использования компетенций при отборе персонала, как набора стандартов поведения, эффективно применяющихся для заполнения вакантной должности;
- возможность использования компетенций и оценки необходимости обучения сотрудников и выбора наиболее эффективных форм обучения;
- применимость компетенций к финансовому вознаграждению сотрудников;
- возможность применения модели компетенций при оценке кандидатов для формирования кадрового резерва;
- возможность применения компетенций при аттестации сотрудников.

Следующим этапом стало составление кластера компетенций с упором на тот факт, что описание модели компетенций необходимо предоставлять в наиболее понятной для всех сотрудников форме на доступном языке.

Вместе с директором организации, который на настоящий момент времени является исполнителем функций рекрутера, были выбраны кластеры компетенций, как набор наиболее близких друг к другу компетенций.

На сегодняшний день оптимальным считают набор компетенций, состоящий из 8–12 в одной модели. Было принято решение, предварительно согласованное с директором, остановиться на 4 кластерах, каждый из которых включает в себя по 3 стандарта.

Кластеры компетенций были составлены следующим образом:

- работа с персоналом
- организаторские способности
- достижение результатов
- профессионализм

Таким образом, была разработана модель компетенций по вышеназванным направлениям, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1. Модель компетенций инспектора по кадрам

Компетенции	Уровень владения компетенцией 1	Уровень владения компетенцией 2	Уровень владения компетенцией 3
Работа с персоналом: коммуникабельность	Умеет выстраивать отношения внутри коллектива; приспосабливается к общению с коллегами, поддерживает контакт с людьми	Умеет поддерживать двусторонние связи; умеет выстраивать отношения внутри коллектива и с внешними контактами	Может использовать разные события для улучшения контакта с персоналом; учитывает культурные и социальные ценности при налаживании контактов; ведет активное участие в управлении внешними контактами
Работа с персоналом: работа в команде	Может поделиться своим опытом и знаниями с персоналом; вдохновляет персонал на совместную работу, поощряет инициативных коллег	Может помочь всем членам команды найти в ней свое место; вдохновляет на положительную работу на благо общего дела; поощряет вклад коллег в командную работу	Может определить направление развития сотрудника в рамках его вклада в командное дело; использует сильные стороны персонала в рамках команды; несет понимание коллективной ответственности
Работа с персоналом: взаимодействие с клиентами	Умеет устанавливать контакт с соискателями, ведет грамотный, конструктивный диалог; предоставляет четкую информацию о вакантной должности	Умеет заинтересовывать соискателей; владеет навыками убеждения; имеет четкое и полное представление о вакантных должностях компании	Умеет видеть сильные стороны соискателя, которые могут пригодиться в рамках организации; владеет навыками ведения разных видов собеседования
Организаторские способности: лидерские качества	Может повлиять на ситуацию; грамотно раскрывает свои мысли и идеи; пользуется уважением командой	Имеет авторитет у команды; умеет представлять обоснованные аргументы; работает над своими идеями	Направляет ход мыслей и идей персонала на достижение желаемого результата; умеет мотивировать сотрудников на активную деятельность; может выступать лидером команды
Организаторские способности: презентационные навыки	Поставленная грамотная, четкая речь	Имеет навыки убеждения; ясно излагает идеи; может заинтересовать публику	Грамотно использует язык тела; владеет навыками ведения переговоров; может сподвигать коллектив на генерацию и реализацию идей
Организаторские способности: влияние в коллективе	Легко вливается в коллектив, может скорректировать поведение согласно ситуации	Умеет устранять конфликты, апеллирует аргументами, четко изучает социальную среду коллектива	Изучает взгляды каждого члена команды, может использовать их для генерации новых идей, находит выходы из конфликтных ситуаций, изучая среду и состав коллектива
Достижение результатов: инициативность	Представление собственных идей, активное участие в жизни компании	Может направить коллектив на генерацию идей; помогает в реализации новых проектов	Предлагает и внедряет новые методы работы; делегирует персоналу поиск новых идей и решений
Достижение результатов: умение планировать и проектировать	Четко ставит перед собой цели и задачи и видит пути их реализации	Ведет список дел; на место достигнутой цели в рабочем процессе сразу ставит новую	Структурирует свою деятельность; владеет навыками тайм-менеджмента; видит пути реализации своих проектов
Достижение результатов: ответственность	Несет ответственность в рамках своей деятельности	Несет ответственность в рамках деятельности коллектива; берет на себя ответственность в реализации различных проектов	Несет ответственность за реализацию проектов, при этом умеет делегировать полномочия; дает понимание персоналу об ответственности каждого в рамках общего дела

Профессионализм: специальные знания	Хорошее владение знаниями в сфере HR	Имеет постоянное желание развиваться в своей сфере; обновляет базу своих знаний	Занимается саморазвитием, в том числе готов посещать семинары и тренинги; грамотно применяет свои знания на практике
Профессионализм: гибкость и динамичность мышления	Может быстро перерабатывать информацию	Может быстро переключаться с одной информации на другую; способен к генерации новых идей	Мыслит нестандартно, способен к творчеству
Профессионализм: стрессоустойчивость	Эффективно работает при большом объеме задач, информации и при временных ограничениях	Не теряет эффективность при давлении, затруднениях и сопротивлении	Эффективно работает долгое время при решении однообразных задач; полностью держит под контролем свое поведение

Стоит отметить, что каждый вышестоящий уровень предполагает владение теми компетенциями, которые предложены на нижестоящем.

Поводя итоги, можно сказать, что трудовые взаимоотношения между работником и работодателем всегда идут по одному и тому же неизменному алгоритму: от поиска друг друга и трудоустройства до увольнения. Однако сценарий и продолжительность таких взаимоотношений для каждого конкретного случая всегда индивидуальны. Они зависят от степени совпадения потребностей и мотивов работников со стимулами, которые может предложить ра-

ботодатель [4, с. 74]. Но далеко немаловажно, чтобы совпадали и те компетенции, которые будущий сотрудник может предложить организации, с компетенциями, которые требует организация от сотрудника в конкретном случае и на определенном рабочем месте.

Компетенции хоть и имеют различный состав из множества параметров, таких как особенности характера личности, внутренних побудителей и мотивов, навыков и способностей, тем не менее, их всегда можно выявить посредством грамотной оценки и понять, насколько соответствует кандидат предлагаемой должности.

Литература:

1. О. О. Мартыненко, Якимова З. В., В. И. Николаева. Методический подход к оценке компетенций выпускников // Высшее образование в России. — 2015. — № 12. — с. 35–45.
2. Подбор персонала. Компетенции // HR-Portal. URL: <http://www.hr-portal.ru/blog/podbor-personala-kompetencii> (дата обращения: 14.05.2016)
3. Овчинников, А. В. О классификации компетенций // Организационная психология. — 2014. — № 4. — с. 14–153.
4. Богдан, Н. Н., Горшкова О. В., Дикусарова М. Ю., Масилова М. Г., Могилёвкин Е. А., Новгородов А. С., Якимова З. В. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе. — Владивосток: ВГУЭС, 2015. — 240 с.

Урегулирование налоговой задолженности как направление развития налогово-бюджетной политики РФ

Маймур Татьяна Дмитриевна, студент
Оренбургский государственный университет

Особое место в экономическом развитии любой страны занимает налогово-бюджетная политика, основной составляющей которой является действующая система налогообложения. Налоги занимают важное место в решении социально-экономических программ, оказывая многостороннее воздействие на хозяйствующие субъекты.

Развитие налоговых отношений требует особого внимания, так как налоги обеспечивают взаимосвязь государственных, общенародных интересов с интересами коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов.

Одним из современных направлений, реализуемых в рамках налогово-бюджетной политики, является повы-

шение качества налогового администрирования, включающего в себя разработку методов урегулирования налоговой задолженности. Данное направление становится особенно актуальным как по качественным показателям, так и по количественным, вследствие роста налоговой задолженности, влекущей значительные негативные социально-экономические последствия, как для региона, так и страны в целом [6, с. 34].

Нормативно-правовое обеспечение урегулирования налоговой задолженности включает, помимо норм Налогового кодекса Российской Федерации, значительное количество подзаконных ведомственных, распорядительных актов, приказов, писем, принятых в основном ФНС России.

Применение налоговых норм по вопросам урегулирования налоговой задолженности осложняется тем, что понятие указанной задолженности четко не определено ни в Кодексе, ни в иных нормативных актах. Систематическое толкование норм налогового законодательства и сложившейся практики налоговых правоотношений позволяет прийти к выводу, что налоговой задолженностью считается объект налогового правоотношения, возникший вследствие неуплаты обязанным лицом в предусмотренные законом сроки налога, пеней, налоговых санкций.

Рассмотрев мнения различных авторов, можно прийти к выводу, что налоговая задолженность — это общий объем невыполненных обязательств по уплате законодательно установленных налогов и сборов, начисленных пеней за несвоевременную уплату налогов и сборов, и присужденных штрафных санкций за нарушение налогового законодательства, который выражается в денежной форме. В аналитическом учете налоговых органов налоговая задолженность выступает как сумма задолженности по налоговым платежам в бюджет и задолженности перед бюджетом по пеням и налоговым санкциям.

Совокупная налоговая задолженность подразделяется на два вида: урегулированная и неурегулированная налоговая задолженность. Такое деление зависит от применения в отношении задолженности, тех или иных методов урегулирования, а также от наличия результатов применения таких методов. Урегулированная налоговая задолженность представляет собой часть совокупной налоговой задолженности, в отношении которой уже использованы методы урегулирования. Неурегулированная задолженность — это задолженность, в отношении которой не применялись методы урегулирования, либо применение данных методов является не целесообразным, в силу упущения сроков урегулирования. Неурегулированная задолженность состоит из задолженности безнадежной к взысканию в силу определенных обстоятельств, а также сумм недоимки, задолженности по пеням и штрафам, по которым налоговый орган еще не предпринял никаких действий по урегулированию [2, с. 6].

Возникновения налоговой задолженности является следствием такого явления как «уклонение от уплаты налога». Возникновения такого явления объясняется наличием множества причин, основные из которых можно

сгруппировать в следующие группы: моральные причины (нравственно-психологические); экономические причины; технико-юридические причины; политические причины. Рассмотрим поподробнее каждую из них.

Так моральные (нравственно-психологические) причины являются причинами субъективного характера, поскольку неуплата налога или уменьшение суммы налога налогоплательщиком часто обуславливаются субъективным (негативным) отношением налогоплательщика к налогам, налоговой системе, государственным институтам в целом.

Экономические причины, напротив являются причинами объективного характера, которые также достаточно часто подталкивают индивидов к уклонению от уплаты налога. Экономические причины в свою очередь подразделяются еще на два вида причин: причины, вызванные финансовым состоянием налогоплательщика (внутренние) и причины, порожденные общей экономической конъюнктурой (внешние).

Технико-юридические причины объясняются несовершенством юридической техники налогового законодательства. Несовершенства налогового законодательства можно сгруппировать по двум направлениям, первое из которых связано с наличием противоречий в налоговом законодательстве, малоизученными вопросами и неоднозначными трактовками налоговых норм, а второе вызвано сложностью и запутанностью норм налогового законодательства.

Политические причины возникают в том случае, если государство использует налоги как инструмент социальной или экономической политики, а также для обеспечения функционирования государства, за счет покрытия своих расходов. Класс, стоящий у власти, использует механизм налогообложения, для подавления другого не властвующего класса. Следовательно, в процессе сопротивления такому давлению возникает явление неуплаты налогов [1, с. 86].

Механизм урегулирования налоговой задолженности — это процесс взаимодействия методов и инструментов приводящий к конструированию тех или иных форм организации и функционирования конкретной системы. Взаимодействие методов и инструментов урегулирования налоговой задолженности для достижения определенных целей осуществляется с помощью институтов.

Преимущественно в работах большинства экономистов методы урегулирования налоговой задолженности объединены в три формы: добровольно-заявительные, уведомительно-предупредительные и принудительные. На мой взгляд, будет целесообразно отдельно из принудительной формы выделить обеспечительную форму урегулирования совокупной налоговой задолженности и дополнить механизм урегулирования дополнительной ликвидированной формой урегулирования налоговой задолженности.

Добровольно заявительная форма предполагала заявительный характер процесса, который основывался на Указах президента и Постановлениях Федерального пра-

вительства. Данная форма предполагала реализацию следующих методов: централизованный взаимозачет (двусторонний, многосторонний), предоставление отсрочки по уплате налоговой задолженности, реструктуризация налоговой задолженности. Данная форма в настоящий момент не применяется, а использовалась налогоплательщиками на добровольной основе в течение 1993–2002 гг.

Еще одной формой урегулирования налоговой задолженности является уведомительно-предупредительная форма. Она предусматривает возможность исполнения налоговых обязательств без применения мер принудительного взыскания согласно предъявленным требованиям об уплате налога, пени, штрафа с указанием неисполненной суммы и срока исполнения требования. Эта форма характеризуется использованием метода проведения зачета переплаты по налогам, как излишне уплаченных или взысканных сумм, в счет исполнения налоговых обязательств по заявлению налогоплательщика.

Методы обеспечительной формы механизма урегулирования налоговой задолженности предполагают обеспечение исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов. Обеспечительная форма включает в себя такие методы урегулирования налоговой задолженности как залог имущества налогоплательщика, поручительство, приостановление операций налогоплательщика по счетам в банке, арест имущества налогоплательщика.

Реализация механизма урегулирования налоговой задолженности осуществляется налоговыми органами методами и инструментами принудительного взыскания в рамках четвертой формы — принудительной, которая включает следующие методы:

— принудительное взыскание налоговой задолженности с помощью денежных средств налогоплательщика путем выставления инкассовых поручений на акцептное списание денежных средств со счетов налогоплательщика в бюджеты всех уровней;

— осуществление принудительного взыскания налоговой задолженности в счет имущества налогоплательщика с помощью Служб судебных приставов, путем направления постановлений налоговых органов, судебных приказов и исполнительных листов;

— принудительное инициирование в отношении должника процедуры банкротства: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство;

— погашение налоговой задолженности путем зачета возникшей ранее переплаты по решению налогового органа без добровольного заявления налогоплательщика [2].

Литература:

1. Бондарь, О.А. Экономические предпосылки возникновения налоговой задолженности по Забайкальскому краю / Бондарь О.А. // Молодой ученый., 2010. — № 7. — с. 86–88.
2. Бондарь, О.А. Принципы реализации механизма урегулирования налоговой задолженности / Бондарь О.А. // Молодой ученый, 2010. — № 8–2. — с. 6–9.

При использовании ликвидированной формы производится списание задолженности безнадежной к взысканию. В России объем задолженности, в отношении которой невозможно принять мер по взысканию, на сегодняшний момент достаточно велик, несмотря на то, что отношение налоговой задолженности к ВВП в России соответствует показателям развитых стран мира. Невзысканная задолженность признается безнадежной к взысканию, но налогоплательщик в связи с истечением сроков давности не освобождается от исполнения им обязанности по уплате в бюджет законно установленных налогов [5, с. 401].

Налоговая задолженность представляет собой сложное социально-экономическое явление, имеющее множество существенных негативных последствий как для государства и общества в целом, так и для конкретного налогоплательщика. Наличие у налогоплательщика задолженности в бюджет по налогам и сборам может стать причиной следующих негативных последствий: появления сложностей с получением кредитных и заёмных средств на развитие бизнеса, потеря деловой репутации на рынке, появление проблем с привлечением инвестиционных ресурсов, невозможность участия в публичных конкурсах и торгах на оказание услуг государству или муниципальным образованиям.

Негативные последствия налоговой задолженности для социально-экономического развития государства заключаются в том, что неплатежи в бюджетную систему наносят материальный ущерб, ведь недополученные денежные средства сокращают объемы финансирования социальных программ, не позволяют вовремя профинансировать государственные и муниципальные заказы, раскручивая тем самым спираль «взаимных неплатежей» в экономике [4, с. 14].

Таким образом, возникновение налоговой задолженности является одним из проблемных участков современной экономической системы. Возрастание количества неплатежей в бюджет приводит к появлению множества негативных последствий как для государства, так и для общества в целом. Возникновение налоговой задолженности следует рассматривать не как отдельное экономическое явление, имеющее множество различных причин, а в тесной взаимосвязи с другими социально-экономическими процессами. Отрицательное воздействие налоговой задолженности на ход воспроизводственных процессов подчеркивает актуальность и обосновывает необходимость развития системы урегулирования налоговой задолженности в рамках налогово-бюджетной политики государства.

3. Гираев, В. К. Комплексный подход к урегулированию налоговой задолженности / Гираев В. К., Муталимова П. М. // Казанская наука, 2013. — № 3. — с. 44–46.
4. Дубровская, В. П. Вопросы урегулирования задолженности физических лиц: выход есть / В. П. Дубровская // Налоговая политика и практика, 2015. — N 2 (86). — с. 14–17.
5. Золотарева, А. Б. Некоторые проблемы законодательного регулирования взыскания налогов / А. Б. Золотарева // Налоги и налогообложение, 2014. — № 4. — с. 401–413
6. Шевченко, И. В. Концептуальные основы налоговой политики как комплексной экономической категории / И. В. Шевченко, А. С. Алеников // Финансы и кредит, 2012. — № 30. — с. 34–43.

Бухгалтерский учёт основных средств в соответствии с нормами МСФО

Махарашвили Мария Иосифовна, магистрант

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В статье обозначены важнейшие особенности бухгалтерского учёта основных средств в соответствии с нормами международных стандартов бухгалтерского учёта. В частности, определена нормативная база учёта, критерии признания в качестве объекта основных средств, подходы к оценке, дооценке, уценке и выводу основных средств, начислению амортизации. Кроме того, рассмотрен процесс отражения объектов основных средств в финансовой отчётности и раскрытия информации по ним.

Ключевые слова: учёт основных средств, учёт основных средств по стандартам МСФО, особенности учёта основных средств в МСФО, МСФО (IAS) 16, международные стандарты бухгалтерской отчётности, амортизация основных средств.

Создание единого экономического пространства и сближение национальных экономик привело к возникновению объективной необходимости стандартизации бухгалтерского учёта. Российская Федерация является одним из крупнейших участников мировой торговли и входит в состав ВТО, что неизбежно приводит к приближению национальных стандартов учёта к международным. Данный фактор имеет важное значение для развития экономики, привлечения инвестиций и активного функционирования на мировой рынке. Учёт основных средств занимает одну из ключевых позиций как в национальных, так и в международных стандартах бухгалтерского учёта. В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть особенности учёта основных средств в соответствии с нормами МСФО.

В соответствии с международными стандартами финансовой отчётности (МСФО) основным стандартом, регулирующим порядок учёта основных средств является МСФО (IAS) 16. Кроме того, используются следующие стандарты МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», МСФО (IAS) 17 «Аренда», МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов».

В первую очередь опережим основные термины и критерии признания объектов в качестве основных средств в МСФО. Основные средства представляют собой материальные активы, которые используются для производства или поставки товаров (работ, услуг), для сдачи в аренду или в административных целях в течение более, чем 1 года. Признание объекта основных средств в качестве актива производится в том случае, если компания

получит связанные с ним экономические выгоды и себестоимость данного актива может быть объективно оценена. Кроме того признание в качестве объекта основных средств осуществляется с учётом специфики финансово-хозяйственной деятельности предприятия и других конкретных обстоятельств. В частности, незначительные по стоимости мелкие приспособления и детали могут приниматься к учёту как единый учётный объект, запасные части и оборудование, используемые для обслуживания основных средств включаются в состав материально-производственных запасов (МПЗ) и списываются на расходы по мере использования. При этом если крупные запасные части и оборудование для обслуживания конкретного объекта предполагаются к использованию в течение периода более 1 года, то они могут приниматься к учёту в качестве основных средств [5, с. 74–75].

В случае если составные части актива имеют разный срок полезного использования или получение выгоды от использования их происходит по разным схемам (с применением различных норм и методов амортизации), то общую сумму затрат на актив разделяют на составляющие и учитывают каждую из них как отдельный объект основных средств. Активы, связанные с экологической безопасностью и защитой окружающей среды принимаются к учёту в качестве основных средств в случае если они позволяют предприятию увеличить будущие экономические выгоды от других активов. Необходимо отметить, что балансовая стоимость группы соответствующих активов не должна превышать их общую возмещаемую стоимость.

Группа основных средств представляет собой объединение активов по содержанию и характеру их использования в деятельности компании, например, земля, оборудование, мебель и хозяйственные принадлежности.

Первоначальное признание объекта основных средств осуществляется по его фактической стоимости, то есть в соответствии с суммой уплаченных денежных средств (либо их эквивалентов) на момент приобретения или сооружения актива. Структура первоначальной стоимости определяется в зависимости от способа приобретения объекта.

Первоначальная стоимость объектов основных средств, приобретаемых за плату, формируется из следующих элементов:

1. Покупная стоимость (включая пошлины и невозмещаемые налоги) за вычетом торговых скидок;
2. Прямые затраты на доставку к месту назначения и по доведению его до состояния пригодного к использованию (затраты на доставку и погрузку/разгрузку, установку, стоимость услуг инженеров, затраты на подготовку площадки и т. п.);
3. Предполагаемые затраты на демонтаж объекта и восстановление площадки (в соответствии с МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы»).

При изготовлении объектов основных средств собственными силами предприятия их первоначальная стоимость определяется в соответствии с суммой произведенных затрат на изготовление. При этом административные, общехозяйственные и другие косвенные расходы могут включаться в затраты на приобретение и изготовление только в случае если они с ним непосредственно связаны с приобретением или изготовлением объекта. МСФО (IAS) 23 предусматривает альтернативный подход, при котором в первоначальную стоимость основных средств включаются расходы на привлечение заемных средств.

В соответствии с МСФО (IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» при приобретении объекта основных средств за счет полученных государственных субсидий, их балансовая стоимость может быть уменьшена на сумму субсидий.

Кроме того, объект основных средств может быть приобретен путем обмена или частичного обмена на другой актив. Стоимость полученного объекта может быть определена при этом по справедливой стоимости полученного актива, эквивалентной справедливой стоимости переданного актива с корректировкой на уплаченные или полученные денежные средства (или их эквиваленты). В случае некоммерческого обмена первоначальная стоимость объекта основных средств оценивается по его балансовой стоимости. Коммерческое содержание операции обмена определяется по степени ожидаемого изменения будущих потоков денежных средств от данной операции [5, с. 77].

МСФО (IAS) 16 определяет понятие справедливой стоимости объекта основных средств, представляющее собой

сумму на которую можно обменять актив в результате совершения сделки между независимыми осведомленными сторонами, совершающими сделку.

Первоначальная стоимость актива признается равной цене без учета отсрочки платежа в случаях приобретения объекта основных средств на условиях отсрочки платежа на период, который превышает обычные условия кредитования.

Последующие затраты, связанные с приобретением объектов основных средств разделяются на следующие виды:

1. затраты отчетного периода, представляют собой затраты периода в котором они понесены и включают в основном затраты на ремонт и обслуживание объектов основных средств, не влияющие на нормативные показатели их функционирования.
2. затраты, увеличивающие балансовую стоимость объекта основных средств. Данные затраты возникают если есть вероятность получения в будущем экономических выгод сверх первоначально рассчитанных нормативных показателей.

При замене отдельных частей объекта основных средств, которые имеют разный срок полезного использования и учитываются как отдельно взятые объекты данные затраты должны быть отражены в учете в качестве приобретения нового объекта основных средств.

После первоначального признания объекта основных средств организацией выбирается модель учёта последующей оценки. Выделяют две модели:

1. модель учета по первоначальной стоимости, предполагающая учёт объекта по его первоначальной стоимости за вычетом накопленной суммы амортизации и убытков от обесценения (МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»). Убыток от обесценения равен сумме превышения балансовой стоимости актива над его возмещаемой стоимостью. При этом возмещаемая стоимость определяется как наибольшее значение из величин чистой цены продажи и ценности использования актива.
2. модель учета по переоцененной стоимости, предполагающая учёт объекта по его справедливой стоимости на дату переоценки за вычетом амортизации и убытков от переоценки (переоцененная стоимость). Соответственно для её определения требуется проведение регулярной переоценки объектов по справедливой стоимости.

Переоценка стоимости объектов основных средств должна осуществляться систематически для предотвращения существенных различий между его балансовой и справедливой стоимостью на отчетную дату. При этом переоценка производится не по отдельным объектам, а по всей группе, к которой относится данный объект.

Справедливая стоимость объекта зачастую представляет собой его рыночную стоимость, определяемую профессиональными оценщиками.

В соответствии с требованиями МСФО (IAS) 16 существует два способа отражения переоценки по счетам бухгалтерского учёта:

1. сумма накопленной амортизации на дату переоценки изменяется пропорционально изменению балансовой стоимости объекта основных средств до вычета амортизации. Остаточная стоимость объекта при этом равна переоцененной стоимости;

2. сумма накопленной амортизации на дату переоценки списывается на уменьшение балансовой стоимости объекта до вычета амортизации, полученный результат переоценивается по справедливой стоимости.

Дооценка объектов основных средств относится на увеличение капитала организации (статья «Результат переоценки»), а сумма дооценки в пределах ранее проведенной уценки включается в отчет о прибылях и убытках, увеличивая тем самым чистую прибыль отчетного периода. Сумма уценки учитывается в качестве расхода текущего периода, уменьшая его финансовый результат, и отражается в отчете о прибылях и убытках, а сумма уценки в пределах произведенной дооценки относится на уменьшение капитала (уменьшается статья «Результат переоценки»).

Сумма дооценки отражается в бухгалтерском учёте следующим способом:

1. списывается в полном объёме на счёт нераспределенной прибыли при выбытии актива;

2. списывается частями по мере использования актива в размере разницы между суммой амортизации, которая была рассчитана на основе переоцененной стоимости, и суммой амортизации, рассчитанной на основе первоначальной стоимости.

Далее рассмотрим особенности начисления амортизации в соответствии с нормами МСФО.

В соответствии с МСФО (IAS) 16 амортизация представляет собой учётный процесс и заключается в распределении стоимости объекта основных средств на весь срок его полезного использования. Для целей начисления амортизации объект может быть разделен на несколько компонентов с отдельным начислением амортизации в случае если первоначальная стоимость компонента значительна в сравнении с совокупной себестоимостью объекта [1, с. 12].

Амортизируемая стоимость представляет собой часть стоимости объекта основных средств, списываемая посредством начисления амортизации, и определяется как разность между учётной оценкой объекта основных средств и его ликвидационной стоимостью. В этом заключается отличие от российских стандартов, согласно которым базой для начисления амортизации является первоначальная (восстановительная) или остаточная стоимость основных средств (ПБУ 6/01).

В соответствии с МСФО (IAS) 16 ликвидационная стоимость актива представляет собой расчётную сумму, которая могла бы быть получена на текущий момент от реализации объекта за вычетом затрат на выбытие, при достижении им конца срока полезного использования. Таким образом, ликвидационная стоимость определяется на основании стоимости подобных активов, которые уже достигли конца срока полезного использования.

Предполагается, что ликвидационная стоимость и срок полезного использования должны анализироваться и пересматриваться как минимум один раз в год и пересматриваться в случае отличия текущих ожиданий от результатов предыдущей оценки. Данные изменения находят отражение в изменении в бухгалтерской оценке (МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения бухгалтерских оценок и ошибки»).

В соответствии с МСФО (IAS) 16 и МСФО (IFRS) 5 объект основных средств начинает амортизироваться в том момент, когда он становится доступным для использования и прекращает в связи с полным списанием амортизируемой стоимости, в связи со списанием объекта, при отнесении основного средства к предназначенным для продажи (включением его в группу выбытия).

При определении срока полезного использования объекта основных средств основой выступает предполагаемая полезность актива для конкретной организации.

Международный стандарт устанавливает следующие основные методы начисления амортизации [1, с. 14]:

1. метод равномерного начисления (линейный метод): состоит в начислении постоянной суммы амортизации на протяжении срока полезной службы актива, при условии что его ликвидационная стоимость не изменяется;

2. метод уменьшающегося остатка: равномерное уменьшение сумм амортизации на протяжении срока полезной службы;

3. метод «единиц производства»: начисление суммы амортизации, исходя из предполагаемого использования или предполагаемой производительности.

Организация вправе выбирать метод начисления амортизации, который наиболее точно отражает схему получения будущих экономических выгод.

Выбытие объектов основных средств осуществляется в форме продажи актива, передачи в финансовую аренду, прекращения использования в связи с невозможностью дальнейшего получения экономических выгод. Финансовый результат от выбытия объекта определяется как разница между суммой поступлений от выбытия и его балансовой стоимостью и находит отражение в отчете о прибылях и убытках в качестве дохода или расхода.

Неиспользуемые основные средства учитываются в соответствии с МСФО (IFRS) 5 «Выбытие внеоборотных активов, предназначенных для продажи, и прекращенная деятельность».

В бухгалтерском балансе объекты основных средств отражаются в составе внеоборотных активов по балансовой стоимости, оцениваемой по двум моделям [4, с. 52]:

1. модель учета по первоначальной стоимости: балансовая стоимость равна первоначальной стоимости объекта за вычетом накопленной амортизации и накопленного убытка от обесценения;

2. модель учета по переоцененной стоимости: балансовая стоимость равна переоцененной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленного убытка от обесценения.

Согласно МСФО (IAS) 16 в финансовой отчётности подлежит раскрытию следующая информация по каждому виду или группе основных средств:

1. способы оценки балансовой стоимости до вычета амортизации;
2. используемые методы амортизации;
3. сроки полезной службы (нормы) амортизации;
4. сверка балансовой стоимости по состоянию на начало и конец периода, отражающая: движение основных средств; увеличение или уменьшение стоимости в результате переоценок и убытки от обесценения, признанные или компенсированные на счетах капитала; убытки от обесценения, признанные или компенсированные в отчете о прибылях и убытках; амортизацию; чистые курсовые разницы и прочие изменения.
5. балансовая стоимость до вычета амортизации и накопленная амортизация на начало и конец периода.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утвержденное приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н.
2. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные приказом Минфина России от 13.10.2003 № 91.
3. Борисенко, В.Н. Порядок начисления амортизации основных средств в соответствии с МСФО // Финансовая газета. 2014. № 13. с. 10–14.
4. Малявкина, Л.И. Бухгалтерский и налоговый учет основных средств. М.: Вершина, 2015.
5. Проняева, Л.И. Модели оценки основных средств в российской и международной учетной практике. // Все для бухгалтера. 2015. № 6. с. 33–40.
6. Приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 25.11.11 № 160н о введении в действие Международных Стандартов Финансовой Отчетности и Разъяснений Международных Стандартов Финансовой Отчетности на территории Российской Федерации.

В финансовой отчётности также требуется раскрытие учётной политики по предполагаемым затратам на восстановление природных ресурсов, связанных с эксплуатацией объектов основных средств, затратам по объектам на стадии строительства, основным средствам в залоге, объектам с ограничением прав собственности.

Нормативной базой для бухгалтерского учёта основных средств является ПБУ 6/01 «Учет основных средств», положения которого во многом совпадают с аналогичными положениями МСФО (IAS) 16. Однако по-прежнему сохраняется и достаточное количество расхождений в подходах к учёту. В связи с постоянной перестройкой российских норм бухгалтерского учёта и приближением их к международным нормам в ближайшее время ожидается, что ПБУ 6/01 будет существенно пересмотрен, что может иметь важное значение для международной стандартизации бухгалтерского учёта основных средств.

Improving the financial stability of the real sector of the economy

Мирзаев Мирза Абдуллаевич, преподаватель;

Салимов Шерзод Аминжон угли, студент

Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

This article discusses issues of financial stability of the enterprises of the real sector of the country, as well as the modernization and overview of the analysis of the practice of lending and describes problems of increase of financial stability of real sector enterprises in our country, and analyses practice of modernization and crediting of the enterprises.

Keywords: *financial stability, modernization, credit, competitiveness, economic growth, investment.*

Attention to sustainable development of the real sector of the economy plays an important role in being involved in all branches of the bank. Furthermore, the banks' development strategy is closely linked with the growth of the real sector. Banks are trying to maintain the levels of corporate clients, as well as creating favorable conditions for the implementation of investment projects, achieved with the expansion of production, aimed at the production of new competitive products. At the same time, the President of the Republic

of Uzbekistan dated November 18, 2008 «to further improvement of the financial stability of the real sector of economy measures» is being realized. [1]

The main attention of the government is being paid to increasing the level of capitalization of the real sector of the economy and financial stability, financial rehabilitation of insolvent enterprises and improvement of management tools, the structural transformation of the economy, manufacturing modernization, technical and technological re-equipment of

the investment process, including the state of commercial banks to attract funds. [2]

Nowadays contribution of the banking system to support the real sector of the economy, the basic network to ensure stable operation, the production capacity of bankrupt enterprises and modernization is increasing. The banks have been set as a priority for 2014, the most important high-tech industry and modern facilities and capacities of the leading sectors of the economy, technical and technological renewal and modernization of a wide range of measures have been implemented. [3] This analysis shows that loans to the real sector of the economy during the reporting period, the total volume of lending to the real sector of the economy was increased by 31,1% compared to the same period of 2013, amounted more than 30,3 trillion soums.

In this regard, the initiator of the creation of financial-industrial groups, banks have become active participants. Cooperation of financial-industrial groups in the country and the intention of attracting foreign capital through the task of

strengthening the industrial and banking sectors have been set up by the head of state as a strategic issue.

In this direction of the country’s commercial banks during the last 9 months of the year raised up to 6,7 trillion soums of loans for investment, which is 1,2 times higher compared to the same period last year. Efforts to support foreign investors in the banking system is also noteworthy.

In addition, commercial banks in the last six years have done systematic work for insolvent companies to install and configure, the basis of modern organizations to establish production based on new technologies.

Meanwhile, commercial banks received a total of 173 economically insolvent enterprises, reconstruction and modernization of the production of commercial banks been directly invested 588,8 billion volume funds.

In accordance with the targeted measures by the Central Bank of the production of industrial enterprises with investments of banks in developed countries are equipped with modern technology and equipment. The results of the work carried out in this country are shown in the following figure.

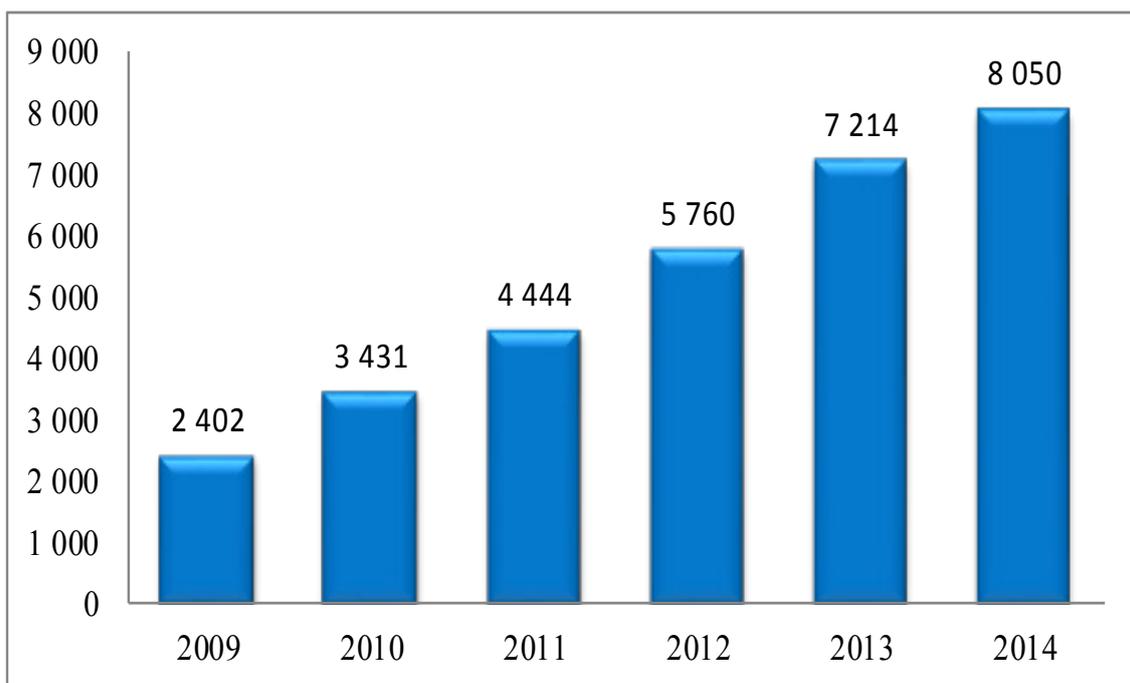


Fig. 1. Modernization, technical and technological re-equipment of the dynamics of investment loans

As a result, on the basis of bankrupt enterprises 100 new types of production capacity have been made possible. It resumed production today in a variety of consumer and industrial goods produced, to fill the domestic market, to direct a significant portion of exports, as a result of the increase in foreign exchange reserves.

During this period, set up by banks to enterprises, the total \$2,8 trillion produced products, and 780 million US dollars of goods were exported. In this regard, the most important problem of providing the population with more than 21 thousand new jobs were created by enterprises. In

addition, these companies entered on the balance sheets of banks and investment losses, and in the modernization of their obsolete equipment, buildings and facilities are in need of major repair, the equipment is morally outdated and, therefore, they are produced by the quality of services and the low level of bankruptcy. Reasonable policies and well-thought-out strategy in the country, shows that the following work has been carried out by the commercial banks:

1. The balance of the banking businesses, investments, production activities, the creation of new jobs and goods

(work, services) ensure the implementation of the production forecasts;

2. In the process of the sale of enterprises and banks» balance sheets of banks attract foreign investors, including the potential to further enhance the management companies;

3. The implementation of the modernization of enterprises;

4. In the restored enterprises established by law in order to sell new investors;

5. The new investors in business of buying and selling contracts ensure the receipt of payment in full and on time;

6. The balance of the banking activities of the enterprises were sold to new investors from the calculations in full measure of monitoring.

In conclusion, it should be noted that as a result of improving the financial stability of the real sector of the country»s production capacity increases, GDP growth and the creation of new jobs.

References:

1. The President of the Republic of Uzbekistan «to further improve the financial stability of the real sector of economy measures» On November 18, 2008, Decree No. UP-4053.
2. The commercial banks to finance investment projects to increase the share of long-term loans On additional measures to stimulate the resolution No. 1166 dated July 28, 2009.
3. The 2011–2015 reform of the financial and banking system and the sustainability of the priorities for achieving high international rating indicators No. 2008 dated December 31, 1438.

Историческое и культурное наследие казахстанского участка Великого шёлкового пути — фактор устойчивого развития индустрии туризма

Молдабаев Мурат Мирзабекович, старший преподаватель;

Шуленбаева Айгерим Раимбековна, магистр;

Курбанбаева Улдана, магистр;

Файзуллаулы Айдос, магистр

Южно-Казахстанский государственный университет имени М. Ауезова

В данной статье говорится о Шелковом пути, который является одним из лучших брендов мирового уровня, открывающим широкие возможности для туристской деятельности любого государства.

Ключевые слова: туризм, культура, памятники, трансконтинентальный.

Казахстан как страна — участник трансконтинентального проекта ООН, ЮНВТО и ЮНЕСКО по возрождению туризма на древней, исторической трассе Великого шёлкового пути, расположен в самом центре Евразии, на перекрестке древних караванных дорог.

Великий шелковый путь — связующее звено развития туризма, экономики и социально-культурных преобразований всех стран — участниц проекта. Его перспективность особенно возросла в нынешнем столетии и определена ООН «веком туризма».

Согласно исследованиям Всемирной туристской организации, сегодня каждое седьмое рабочее место в мире приходится на туристский сектор. При этом стоимость одного рабочего места в туризме значительно ниже, чем в других отраслях экономики. Туризм взаимосвязан (в разных странах) с 52–59 отраслями экономики. В 2010 г. рост прибыли в туризме мира составил 7%, и в настоящее время основная её часть смещается в страны Азии (1). По данным Барометра международного туризма ЮНВТО в 2011 г., число международных туристских прибытий возросло более чем на 4% и составило 981 миллион человек. [1, с. 10]

Генеральный секретарь ЮНВТО Талейб Рифаи, представляя Белую книгу на 19-й Генеральной Ассамблее в г. Кенджу (Республика Корея), отметил, что: «В новом долгосрочном прогнозе ЮНВТО «Туризм: Перспектива 2030» — сектор туризма обладает огромным потенциалом роста, и к 2030 г. число международных туристских прибытий достигнет 1,8 миллиарда» (2).

Учитывая, что никогда еще такое огромное количество людей не посещало так много мест и не сталкивалось с другими культурами, роль туризма и востребованность различных мировых культур для туристов неоспоримо возрастает. В прошлом году даже выбор темы Всемирного дня туризма — «Туризм объединяет культуры» был продиктован желанием ЮНВТО раскрыть роль туризма в объединении различных мировых культур с помощью путешествий. Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун, в обращении к мировой туристской общественности призвал во время путешествий приобщаться к другим культурам и праздновать людское многообразие, отдавая должное туризму как фактору, способствующему формированию более толерантного, открытого и единого мира

(3). В этой связи культурное и историческое наследие международного трансконтинентального проекта по возрождению туризма на Великом шёлковом пути несёт в себе большой геополитический потенциал, он весьма актуален для нашей страны и его казахстанского участка как связующего звена древнего караванного пути между Европой и Азией.

Для Казахстана международный проект «Великий Шелковый путь» — это не только трасса торговых связей, это полнокровный диалог между культурами Запада и Востока. С ним самым непосредственным образом связан ренессанс искусства, культуры и науки тюркского мира. Это основная причина неиссякаемого интереса и привлекательности туристского продукта, подкреплённая обилием культурных, исторических объектов, артефактов и памятников истории на древней караванной трассе. Мировая культура обогащена такими ценными историческими находками казахстанских учёных, как Золотой человек и наскальные рисунки в урочище Тамгалы, царскими захоронениями в Береле и местом поклонения всех тюркоязычных народов — мавзолеем Хаджа Ахмеда Яссави. [2, с. 25]

Найдено уже достаточно артефактов, подтверждающих, что Великий шелковый путь как торговая магистраль не ограничивался южными областями Казахстана. Он не был чем-то застывшим и постоянным. 16 кимакских городов располагались по берегам Иртыша, и в их истории тоже есть след великого пути. По пыльным караванным дорогам везли не только драгоценные шелка и камни, пряности и красители, экзотичных южных птиц и зверей. На наш взгляд, одним из величайших достижений Шелкового пути был приход бумагоделания из Китая в тюркские государства. Тюркские мыслители оставили бесценное наследие для всего мира, среди них второй учитель человечества Абу Насыр аль-Фараби. Шелковый путь связал узлами дорог его родной город Отрар и Дамаск, где наш великий соотечественник нашел свое последнее пристанище на земле. Сотни городов, стертых с лица земли временем или же существующих ныне, помогают понять и открыть нам подлинное величие Шелкового пути.

Сегодня формирование туристской индустрии определено Правительством Казахстана в качестве одного из приоритетных секторов экономики в числе семи кластерных инициатив. В государственных и отраслевых программах развитие культурно-познавательного туризма на Великом шёлковом пути является её важнейшей составляющей. В июне 2008 года на расширенном заседании Общественного совета по реализации программы «Культурное наследие» Президент Республики Казахстан дал поручение Правительству, министерствам и ведомствам совместными усилиями предусмотреть восстановление исторических, культурных и архитектурных памятников. На втором этапе программы «Культурное наследие» — разработать Генеральный план развития туристской инфраструктуры на казахстанском участке Великого шелкового пути по транспортному коридору «Западная Европа — Западный

Китай». Рассматривая развитие проекта «Великий Шёлковый путь» через призму II международной научно-практической конференции «Культурное наследие и туристские территории», считаем, что его успешная реализация будет зависеть от взаимодействия всех заинтересованных организаций и стран-партнёров с Всемирной туристской организацией Объединённых Наций.

В этих целях в Казахстане, при поддержке ЮНВТО проведены исследования туристского потенциала страны — культурного наследия исторических и культурных объектов казахстанского участка Великого шёлкового пути. В 2003 году мавзолеем Хаджи Ахмеда Яссави в городе Туркестане в Южно-Казахстанской области, а в 2004 году петроглифы археологического ландшафта Тамгалы в Урочище Тамгалы (которые находятся в 170 км к северу-западу от г. Алматы и расположены в юго-восточной части Чу-Илийских гор) Алматинской области включены в список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО в странах Великого шелкового пути (4). [3, с. 35]

Городище Бозок — единственный объект из номинантов, который находится на Сарыаркинском отрезке Шелкового пути. В Мангышлакский или Урало-Прикаспийский отрезок вошли городища Кызылкала, Жайык и Сарайшык.

Последнюю категорию памятников-номинантов на включение в список ЮНЕСКО представляют некрополи Боралдай, Иссык и Бесшатыр. Всего в предварительный список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО были включены восемь памятников истории и культуры. Среди них городище Ясы-Туркестан, святилище тюрков Мерке, мегалитические памятники Бегазы-Дандыбаевской культуры. Центр Всемирного наследия также включил в предварительный список курганы с каменными грядами Тасмолинской культуры, петроглифы Ешки-Ольмес и Арпа-Узень, палеолитический и геоморфологический комплекс Каратау, памятники Отрарского оазиса и историко-культурный ландшафт Улытау (5).

Ученые ставят данные памятники в один ряд с лучшими образцами мировой культуры. Эти памятники легендарного Шелкового пути входят в систему казахстанских и международных туристских маршрутов, становятся широко доступными и узнаваемыми. Сегодня архитектурное наследие древних городищ Отрар, Сауран, Туркестан привлекают в страну множество исследователей: ученых, археологов и туристов со всех концов земного шара.

Великий Шелковый путь также сыграл неоценимую историческую роль в интеграции культур многих стран. В этом процессе участвовали народы, издревле жившие на территории Казахстана. Они внесли свою большую лепту в сокровищницу мировой цивилизации. Это уникальная культура жилища (юрта), искусство древних мастеров, создавших красочные ковры и украшения из драгоценных металлов, сочинявших музыку, сказания и легенды. Они стали знаковыми как для Казахстана, так и для всей цивилизации. А сколько других, не менее уникальных открытий было сделано в Великой казахской степи!

В настоящее время в рамках Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития, устойчивое развитие туризма, создание инфраструктуры и строительство туристских объектов по Шелковому пути выделено в отдельный раздел. Всё это будет способствовать росту основных показателей внутреннего и международного туризма. Уже ясно, что **Шелковый путь является одним из лучших брендов мирового уровня и открывает широкие возможности для туристской деятельности любого государства.** [4, с. 10]

Сегодня Великий шелковый путь, связывавший нас в древности, превращается в магистраль еще более активных контактов со всеми регионами мира. Поддерживая идею Генеральной Ассамблеи ООН по возрождению древней магистрали как важнейшего инструмента для углубленного сотрудничества в области культуры, науки, торговли и туризма и, конечно, развития взаимопонимания между народами наших стран, мы формируем конкретные проекты развития туристской инфраструктуры. В частности, на ответвлениях казахстанского участка Шелкового пути наиболее перспективными проектами на юге страны являются:

Сегодня у нас немало предложений для увлекательных туристских путешествий по древней караванной дороге. Для примера назову маршрут из южной столицы — г. Алматы на космодром Байконур (через Шымкент — городище Отрар — мавзолей Арыстанбаб — г. Туркестан с посещением мавзолея Ходжа Ахмеда Яссави — городища-крепости Сауран до г. Кызылорда — посещения мемориала «Коркыт Ата» — г. Байконура и экскурсией на первую космическую гавань земли космодром Байконур).

С 2003 года действует специализированный туристский поезд «Жемчужина Шелкового пути», который проходит по территории Казахстана, Узбекистана и Туркменистана. Этот маршрут предполагается довести на западе до Ирана, а на востоке — до Китая. Все перечисленные проекты развития туризма на Шёлковом пути пользуются спросом и уже сейчас являются перспективными.

Резюмируя сказанное, следует отметить, что **Шелковый путь является одним из лучших брендов мирового уровня, а планирование и контролируемое развитие туристских ресурсов по всему маршруту имеют важное значение для сохранения и восстановления мирового культурного наследия стран на древней исторической трассе.**

Сегодня все еще продолжают оставаться значительные помехи для более тесного экономического сотрудничества в Центральноазиатском регионе. Прежде всего это ви-

зовые проблемы. К сожалению, до сегодняшнего дня нет единого мнения в вопросе взаимного признания туристских виз для граждан третьих стран. А ведь именно этот вопрос помог бы поднять туризм на Шелковом пути через развитие и популяризацию совместных туристских маршрутов. Для успешного продвижения проекта по Шёлковому пути считаем важным:

1) обеспечить выполнение рекомендаций Астанинской декларации по Шёлковому пути, принятой на XVIII Генеральной ассамблеи ВТО;

2) национальным туристским администрациям совместно с мэрами городов рассмотреть предложение о введении единой туристской визы «Шёлковый путь». Это даст возможность посещения туристами сразу нескольких стран Великого шёлкового пути. Казахстан выступал, и будет выступать за реализацию данного предложения в среднесрочной перспективе, поскольку современный потенциальный турист заинтересован в посещении сразу нескольких стран в рамках туров по Шелковому пути, причем желательно с одной туристской визой сроком до 3-х месяцев и признаваемой в странах посещения;

3) странам — участникам проекта «Шёлковый путь» установить единые стандарты сервиса и обслуживания туристов на всех видах транспорта и проживания в гостиницах;

4) национальным туристским администрациям рассмотреть возможность создания единого туристского продукта для стран Великого шелкового пути;

5) необходимо развивать потенциал привлекательности Шелкового пути, который включает: реставрацию культурных объектов и исторических памятников на древнем караванном пути; развитие искусств и ремесел с целью сохранения богатого культурного наследия стран Шелкового пути; разработку, реализацию и продвижение совместных стратегий, программ и маркетинга по успешному продвижению проекта; формирование и повышение туристского имиджа стран Центральноазиатского региона и СНГ по развитию культурно-познавательного туризма на Великом шёлковом пути. [6, с. 32]

Предпринятые меры помогут местным сообществам в развитии межкультурного диалога, позволят участвовать в процессах, связанных с открываемыми туризмом возможностями и пользовании этими выгодами, а следовательно, успешной реализации трансконтинентального проекта ООН, ЮНВТО и ЮНЕСКО по устойчивому развитию туризма на древней, исторической трассе Великого шёлкового пути.

Литература:

1. Государственная программа развития туризма в Республике Казахстан на 2007—2011 годы.
2. Руководство по развитию экологического туризма в Казахстане / Под ред. Алии Тонкобаевой. — Алматы: Общественный фонд «Азиатско-Американское партнерство, 2009.
3. Флек Анатолий. Развитие экотуризма в Центральном Казахстане. — www.aef/kz.
4. Шайкенова, Р.Р., Мамутова К.Р. Современное состояние экологического туризма в Казахстане // Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции «Экологический и этнографический

5. Государственная программа развития туризма в Республике Казахстан на 2007–2011 годы; Программа развития перспективных направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010–2014 годы.
6. Квевбекская декларация по вопросам развития экологического туризма //Руководство по развитию экологического туризма в Казахстане/ Под ред. Алии Тонкобаевой. — Алматы: Общественный фонд «Азиатско-Американское партнерство, 2009.

Проблемы и перспективы экономической роли стран ШОС в системе мирового хозяйства

Москалев Николай Сергеевич, магистрант
Донской государственной технической университет

Шанхайская организация сотрудничества создавалась в 2001 г. Состав: Россия, Казахстан, Китай, Киргизия, Таджикистан, Узбекистан. Государствами-наблюдателями являются: Индия, Пакистан, Монголия, Афганистан и Иран.

По своему потенциалу ШОС относится к крупнейшим региональным многосторонним объединениям государств: общая площадь государств-членов ШОС составляет около 30 млн. 189 тыс. кв. км, то есть 60 % площади Евразии, население 1 млрд. 455 млн. человек, 25 % населения планеты (общая численность населения стран, входящих в ШОС в качестве постоянных членов и наблюдателей, около 45 % населения Земли). Также ШОС обладает существенными трудовыми и природными ресурсами (пока еще малоиспользуемые запасы углеводородов, металлы, редкоземельные элементы, водные ресурсы).

В новейший период в рамках организации формируются новые направления, проекты и механизмы экономического сотрудничества, имеющие потенциал влияния на глобальную экономику (например, решение о переходе на торговлю с Китаем в национальной валюте, в связи с нестабильностью доллара) [1, с. 86].

Изначально, данная организация была создана для совместной защиты границ стран-участников, но в дальнейшем ШОС приобрела экономическое направление своего развития.

Интеграция позволяет государствам, входящим в организацию, решать значительные социально-экономические проблемы. Так, факторы географической близости позволяют продвигать взаимные интересы, способствуют согласованию вопросов внешней политики. Создаются предпосылки для гармонизации правового пространства; привлечения иностранных инвестиций; получения доступа товаров на рынки других государств; для создания институтов, обеспечивающих стабильную экономическую деятельность; для упрощения процедур торговли и транспортного взаимодействия; распространения коммерческой информации.

Для России участие в ШОС напрямую определяет степень интеграции страны в глобальную экономику и влияет на экономическое развитие в долгосрочной перспективе. В частности, это еще раз подчеркивалось всеми государствами-участниками в ходе конференции «Роль России в развитии ШОС» в Москве 17 декабря 2014 года [3, с. 65].

Для стран Азии участие в региональной организации, членами которой являются две такие крупные державы, как Россия и Китай, повышает международный престиж каждого из ее членов, повышает интерес к ней со стороны многих государств.

Сейчас с ШОС предполагается сформировать такой механизм, который объединял бы производителей, потребителей и транзитеров энергоресурсов в рамках Энергетического клуба. Необходимо скоординировать деятельность газодобывающих государств ШОС на региональном и мировом энергетических рынках, а также развивать сотрудничество между производителями и потребителями газа в целях диверсификации направлений сбыта газа. Данная координация является определяющим условием для того, чтобы сохранить конкурентоспособность экономики энергодобывающих государств, в частности, Центрально-азиатского региона.

Оценив экономическое взаимодействие государств-участниц ШОС можно отметить, что в данной организации сложились благоприятные условия для развития экономики, постоянно улучшается торгово-инвестиционный климат [2, с. 87].

Существенным аспектом экономического сотрудничества в рамках ШОС является то, что механизм ШОС не предполагает обязательного участия в конкретных проектах всех шести стран-членов. Различные проекты могут иметь формат ШОС, даже если они осуществляются не при общем участии. И подобная практика уже существует. Многим государствам-членам ШОС на двух- или же трехсторонней основе удалось найти взаимоприемлемые решения проблем экономического порядка именно благодаря членству в ШОС. Также ШОС — открытая организация, поэтому экономическое партнерство предус-

матривает участие и других стран и объединений. Причем это могут быть не только страны-наблюдатели, но и другие государства [1, с. 132].

Однако развитию препятствует ряд факторов как объективного, так и субъективного характера. Так, препятствием является то, что структуры и масштабы экономик государств-членов во многом несхожи. Страны Центральной Азии находятся на разных уровнях развития экономики. Для ряда стран региона нельзя исключать опасность развития системного экономического кризиса. В этой связи особое значение имеет разработка стратегических документов развития как отдельных стран, так и всей интеграционной группировки в целом. Пока только некоторые из стран Центрально-азиатского региона имеют долгосрочные стратегии экономического развития. Поэтому разработка планов институциональных преобразований имеет особое значение [2, с. 54].

На экономическое сотрудничество негативно влияют проблемы в кредитно-финансовой сфере. Так, одной из проблем, стоящих перед ШОС, пока является аккумуляция средств для строительства объектов многостороннего торгово-экономического сотрудничества. Существует необходимость усилить роль Межбанковского совета, предоставить ему возможность финансирования проектов на более гибких рыночных условиях, которые бы соответствовали текущей экономической ситуации. Проблемой являются и миграционные процессы трудовых ресурсов.

Препятствием для экономического взаимодействия является и то, что соответствующее законодательство государств-членов ШОС во многом различается. Механизмы международно-правового регулирования экономического сотрудничества также на сегодняшний день не до конца

сформированы, при том что эффективное экономическое развитие без современного правового регулирования невозможно.

Для повышения эффективности деятельности ШОС требуется оптимизация сферы международно-правового регулирования, в частности разработка базового универсального экономического соглашения между всеми странами-участницами. Для этого, на наш взгляд, необходим системный подход: определенная гармонизация национальных законодательств; выравнивание уровня развития экономики; создание системообразующих структур, необходимых для материализации проектной деятельности; необходим больший учет интересов государств Центрально-азиатского региона. Дальнейший всесторонний прогноз развития в сфере безопасности, политической и экономической конъюнктуры также обязателен [3, с. 66].

Стремительное развитие экономического направления деятельности организации в 2014 году обуславливает рост влияния ШОС на экономическую и политическую обстановку в Евразии. В 2015 году проходила подготовка Стратегии развития ШОС до 2025 года, дальнейшая интенсификация взаимодействия между государствами-участницами организации.

Россия в рамках данной международной организации реализует идеи новой платформы и модели сотрудничества, что будет способствовать изменению конфигурации геоэкономической карты евразийского континента.

Таким образом, Шанхайская организация сотрудничества является уникальной формой интеграционного объединения государств нового типа, и демонстрирует экономический, а теперь и политический потенциал в глобальном контексте.

Литература:

1. Быков, А.И. Экономическое сотрудничество в рамках ШОС: основные направления и перспективы развития. ФЛИНТА, 2011.
2. Титаренко, М.Л. Россия и ее азиатские партнеры в глобализирующемся мире. Стратегическое сотрудничество: проблемы и перспективы. М.: ИД «ФОРУМ», 2012. — 544 с.
3. Шумилов, В.М. Международное экономическое право. М.: Издательство Юрайт, 2011. — 612 с.

Организация учета внеоборотных активов

Музыкина Марина Юрьевна, студент

Филиал Северо-Кавказского федерального университета в г. Пятигорске

Внеоборотные активы — собственные средства организации, изъятые из хозяйственного оборота, но отражаемые в бухгалтерском балансе. Они включают основные средства, нематериальные активы, оборудование к установке, вложения во внеоборотные активы и некоторые другие виды активов. Учет внеоборотных активов — очень важная часть бухгалтерского учета, поэтому актуальность данной темы очевидна.

Ключевые слова: внеоборотные активы, бухгалтерский учет, договор, организация, имущество организации, поставщики, подрядчики, финансово-хозяйственная деятельность.

В настоящее время большое внимание уделяется поступлению товаров и расчётам с поставщиками. Постоянно совершающийся кругооборот финансовых и хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчётов. Одним из наиболее распространённых видов расчётов как раз и являются расчёты с поставщиками за товары и прочие материальные ценности. В условиях нестабильной рыночной экономики риск неплаты или несвоевременной оплаты счетов увеличивается, это приводит к появлению дебиторской и кредиторской задолженности. Часть этой задолженности в процессе финансово — хозяйственной деятельности неизбежна и должна находиться в рамках допустимых значений. Сомнительная дебиторская задолженность и просроченная кредиторская задолженность свидетельствуют о нарушениях поставщиками и клиентами финансовой и платежной дисциплины, что требует незамедлительного принятия соответствующих мер для устранения негативных последствий. Своевременное принятие этих мер, возможно, только при осуществлении со стороны предприятия систематического контроля.

Увеличение или снижение дебиторской и кредиторской задолженности приводят к изменению финансового положения предприятия. Так, например, значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской может привести к так называемому техническому банкротству. Это связано со значительным отвлечением средств предприятия из оборота и невозможностью гасить вовремя задолженность перед кредиторами. На основании этого необходимо проводить мониторинг и анализ состояния расчетов. Для проведения анализа используются данные бухгалтерского учета и отчетности, поэтому немаловажную роль играет правильная организация на предприятии бухгалтерского учета расчетных операций, которая требует своевременного и полного отражения хозяйственных операций по расчетам в первичных документах и учетных регистрах.

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками является важным элементом в системе бухгалтерского учета.

Основными задачами этого учета являются:

— формирование полной и достоверной информации о состоянии расчетов с поставщиками и подрядчиками за товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности — руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним — инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

— обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

— контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности;

— контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с поставщиками и покупателями;

— своевременная выверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками осуществляются после отгрузки ими товарно-материальных ценностей, выполнения работ или оказания услуг либо одновременно с ними с согласия организации или по ее поручению и подкрепляются соответствующими документами. Основным первичным документом для взаимодействия с поставщиками и подрядчиками является договор. Договор может быть нескольких видов:

— договор купли-продажи (при покупке товарно-материальных ценностей, товаров);

— договор поставки (при поставке оборудования и др.);

— договор аренды (при аренде помещений);

— договор обслуживания (при оказании услуг электроэнергия, отопление и др.);

— договор подряда (при проведении работ подрядным способом).

Существует исключение, когда приобретаются товары, материалы и другие товарно-материальные ценности только на основании заранее оплаченного счета, счет-фактуры и товарной накладной, а также доверенности на получение товарно-материальных ценностей.

Организация-покупатель в обеспечение задолженности за полученные товарно-материальные ценности (принятые работы, оказанные услуги) может выдать поставщику или подрядчику вексель с согласованным сроком платежа. При такой оплате поступающих активов могут использоваться простые и переводные векселя.

Сумма номинала выданного векселя, как правило, превышает покупную стоимость приобретенных товаров. Разница составляет доход кредитора (векселедержателя) за предоставленный покупателю (векселедателю) коммерческий кредит. Для покупателя вексель средство платежа, для поставщика — инструмент кредитования.

Операции по учету расчетов за поставленную продукцию (товары), выполненные работы или оказанные услуги отражаются на синтетическом счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» в соответствии с условиями договора и расчетными документами. Счет 60 является преимущественно пассивным. По его дебету отражается возникшая кредиторская задолженность, а по дебету

ее погашение. Данный счет может быть активным только в случае, если была произведена авансовая оплата поставщику (подрядчику), при этом для усиления контроля за движением денежных средств рекомендуется открыть к данному счету субсчет «Авансы выданные».

Операции по учету расчетов за поставленную продукцию (товары), выполненные работы или оказанные услуги отражаются на синтетическом счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» в соответствии с условиями договора и расчетными документами. Счет 60 является преимущественно пассивным. По его кредиту отражается возникшая кредиторская задолженность, а по дебету ее погашение. Данный счет может быть активным только в случае, если была произведена авансовая оплата поставщику (подрядчику), при этом для усиления контроля за движением денежных средств рекомендуется открыть к данному счету субсчет «Авансы выданные».

Важность данной темы учета расчетов с поставщиками и подрядчиками заключается в неоднобокой работе организаций. Все организации имеют поставщиков или подрядчиков, а также не является исключением наличие и поставщиков и подрядчиков в рамках взаимосвязей одной организации.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ, ч. 1 и 2
2. Налоговый кодекс РФ ч. 1 и 2
3. Закон РФ «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ от 21 ноября 1996 г.
4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкция по его применению.
5. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: Учебник. — 2-ое изд., перераб., и доп., — М.:ИНФРА-М, 2008.
6. Пошерстник, Н. В. Бухгалтерский учет: Учебно-практическое пособие. — СПб.: Питер, 2007

Инвестиции — важный элемент экономического развития

Назарова Гульназ Хасиловна, преподаватель
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Инвестиции как важный элемент экономической политики государства является необходимым условием для стабильного функционирования и развития экономики. Масштабы, структура и эффективность использования инвестиции во многом определяют результаты хозяйствования, а также конкурентоспособность национальной экономики.

Президент республики Узбекистан И.А. Каримов особо подчеркивает, что «... без инвестиций нет прогресса, нет технического, технологического обновления и модернизации производства в целом страны» [1]

В современных условиях для решения задач подъема экономики на долгосрочную перспективу и обеспечения

экономического роста необходимо создание качественно сформированной инвестиционной инфраструктуры, которая способна создать условия для осуществления инвестиционной деятельности, снизить степень риска инвестиционных вложений, аккумулируя финансовые ресурсы.

Но для этого необходимо создание инвестиционного климата, который предопределяет необходимость: улучшения макроэкономической конъюнктуры (снижение инфляции, процента за долгосрочный банковский кредит, укрепление финансового положения предприятий); развития системы гарантий, обеспечения прав инвесторов, защиту их собственности; развития организационно-правовых условий, включающий целевое использование

амортизации, налоговые стимулы для капитализации прибыли, развитие вторичного рынка ценных бумаг, страхование инвестиций, залоговое право, ипотеку (земли, жилья), использование накоплений населения; проведения реформы налоговой системы по снижению налогового бремени на инвесторов и стимулирования инвестиционной деятельности; введения мер для предотвращения утечки капитала за рубеж и стимулирование возврата отечественного капитала в страну. [4]

В своем докладе Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов на заседании Кабинета Министров, посвященном основным итогам 2013 года и приоритетам социально-экономического развития на 2014 год, отметил, что в рамках реализации Инвестиционной программы 2013 года было освоено в эквиваленте 13% по сравнению с прошедшим годом. При этом особого внимания заслуживает тот факт, что почти половину общего объема освоенных капитальных вложений (47%) составили частные инвестиции — за счет собственных средств предприятий и населения, в объем инвестирования в экономику страны составил 23% к ВВП» [1].

Самого серьёзного внимания заслуживает работа по привлечению инвестиций, направляемых на реализацию проектов по модернизации, техническому и технологическому обновлению отраслей, структурным преобразованиям в экономике страны. В этих целях в 2015 году было привлечено и освоено инвестиций за счет всех источников финансирования в эквиваленте 15,8 миллиарда долларов США, или с ростом против 2014 года на 9,5 процента. При этом более 3,3 миллиарда долларов, или свыше 21 процента всех инвестиций — это иностранные инвестиции, из которых 73 процента с 67,1 процента всех инвестиции направлены на производственное строительство. Это позволило в 2015 году завершить строительство и обеспечить ввод 158 крупных производственных объектов общей стоимостью 7,4 миллиарда долларов составляют прямые иностранные инвестиции. [1]

Одной из стратегических целей и основных задач в области экономического развития Республики Узбекистан является рост инвестиционной привлекательности и формирование положительного имиджа всех областей, городов Узбекистана, повышение инвестиционной и инновационной активности организаций. Однако при реализации указанной цели имеется ряд проблем, которые находятся на этапе своего решения, в частности:

— Во-первых, мало внимания уделено вопросам совершенствования корпоративного управления, как одного из компонентов институциональной инфраструктуры, обеспечения экономической безопасности и использования инструментов фондового рынка для снижения рисков и привлечения инвестиций;

— во-вторых, в банковском секторе высокая зависимость ресурсной базы от средств населения, значительная доля ресурсов, не находящая применения в республике, несбалансированность активов и пассивов со сроком привлечения и размещения;

— в третьих, недостаточная развитость механизма государственно-частного партнерства.

Данный механизм позволит минимизировать риски, ослабить нагрузку на бюджеты всех уровней и при сохранении объемов финансирования осуществлять реализацию более значительного числа инвестиционных проектов. Инвестиционные проекты с большими сроками окупаемости, высокими рисками, низкой нормой отдачи на вложенный капитал, как правило, не являются привлекательными для бизнеса, а государство не является привлекательным для бизнеса, а государство не является эффективным собственником.

Поэтому разделение рисков и ответственности при реализации таких проектов в рамках государственно-частного партнерства будет способствовать активизировать инвестиционную деятельность в этих сферах.

Ключевыми игроками в повышении инвестиционной активности здесь могли бы стать частные пенсионные институты (которые находятся на стадии формирования) и страховые организации. Однако рынок на сегодняшний день опирается в основном только на банковскую систему.

По результатам проведенных исследований, нами предложены пути повышения инвестиционной инфраструктуры.

Так, на наш взгляд, в рамках реализации инвестиционной политики должны решаться следующие задачи:

— усовершенствование законодательного, организационного, инфраструктурного обеспечения инвестиционной деятельности;

— содействие организациям, реализующим или планирующим реализацию инвестиционных проектов в продвижении информации о проектах, а также в привлечении инвестиций;

— стимулирование деятельности инвестиционных фондов

— совершенствование формирования благоприятного климата для вложения инвесторами средств;

— поддержание позитивного инвестиционного имиджа;

— совершенствование процентной политики;

— инвентаризация приоритетов государственной кредитной поддержки и упорядочение перечня льготных кредитов;

— активизация межбанковского денежного рынка;

— мобилизация инвестиционных ресурсов и обеспечение их эффективного использования путем применения передовых методов управления инвестиционными процессами, в том числе программно-целевых методов и механизмов государственно-частного партнерства для реализации приоритетных и социально значимых направлений развития областей.

— развитие фондового рынка;

— создание условий для трансформации сбережения населения в инвестиции;

— привлечения высококвалифицированных кадров для создания технопарков и научных городков, бизнес-инкубаторов;

— разработка эффективной системы предоставления бюджетно-налоговых кредитов;

— обучение методике и разработке системы по привлечению инвесторов органов исполнительной власти на территориальном уровне;

— проведение мероприятий, направленных на борьбу с коррупцией, включающее: формирование межведомственной антикоррупционной структуры с разработкой антикоррупционных программ на территориальном

уровне, объединяя их в общегосударственную программу, подписание международных антикоррупционных конвенций.

Нужно подчеркнуть, что развитие инфраструктуры инвестиционной деятельности должно рассматриваться с учетом специфики территориальных условий, высоких рисков, связанных с природно-климатическими условиями, относительно более высокими издержками в большинстве секторов экономики.

Литература:

1. Доклады, И. А. Каримова на заседаниях Кабинета Министров, посвященные основным итогам 2013–2015 гг.
2. Noam Wasserman. The Founder's Dilemmas Anticipating and Avoiding the Pitfalls that Can Sink a Startup. — М.: Alpina Publishers, 2014. — 364 с
3. Системный мониторинг: Глобальное и региональное развитие. — М.: URSS, 2014. — С. 292
4. Sharpe, W., Alexander G., Bailey J. Investment. Textbook. — М.: Intra-M., 2013. — p. 1028
5. Инвестиционные ресурсы на развитие социально-экономической инфраструктуры web:
6. <http://www.mineconomy.uz/>
7. <http://www.cbu.uz>
8. <http://www.rae.ru>
9. <http://www.chamber.uz>

Имитация инноваций как средство технологического совершенствования

Нестерова Зинаида Васильевна, кандидат экономических наук, доцент;

Рожкова Анна Владиславовна, магистрант

Уральский государственный экономический университет

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты стратегии инновационной имитации, затронут вопрос эффективности проведения данной стратегии для российской экономики, раскрыты положительные стороны стратегии имовации.

Ключевые слова: имитация инноваций, имовация, имитационная стратегия, технологическое совершенствование

Среди множества существующих видов инновационных стратегий, а именно оборонительной, наступательной, промежуточной, разбойничьей, имитационной, поглощающей, автором данной статьи будет рассмотрена имитационная стратегия инновации.

Одним из решений проблемы повышения конкурентоспособности и удержания доли рынка, предложенным Ф. Котлером, являются постоянные инновации, то есть непрерывная разработка новых товаров и услуг. Однако, данная стратегия не всегда возможна даже для лидеров рынка, не говоря уже о небольших фирмах, не обладающих солидной научно-технологической базой. Поэтому для таких фирм на первый план выйдет стратегия имитации товара, в некоторых случаях показавшая себя более эффективной, чем стратегия новаторства. Следует подчеркнуть, что, несмотря на то, что стратегия имитации широко рассматривается как менее достойная и даже незаконная, на практике она уже зарекомендовала себя как

стратегия, ведущая к хорошим показателям и повышающая конкурентное преимущество. Успех стратегии имитации объясняется тем, что компания-имитатор не несет крупные расходы, связанные со сбором необходимой информации, разработкой продукта, его тестированием, запуском в сеть продаж, информированию потребителей, при этом, будучи использованной в качестве стратегической цели предприятия, она помогает завладеть некоторой долей рынка. При этом имитация выигрывает в противостоянии с оригинальным новшеством в случаях, когда:

- высока степень технологической неопределенности и вступление на рынок легко осуществимо;
- защита интеллектуальной собственности находится на низком уровне;
- рынки находятся в стадии подъема;
- жизненный цикл продукта короткий;
- цены могут быть снижены за счет экономии от масштаба;

— имитация способствует широкому распространению благодаря большей доступности в сравнении с оригинальным продуктом.

Как уже было сказано выше, имитация значительно сокращает объем инвестиций. В 1984 Mansfield провел исследование [4] 48 инновационных продуктов и обнаружил, что большинство из них были скопированы спустя всего четыре года. Кроме того, стоимость имитации в среднем составляла 65% — 75% расходов оригинала, а время между началом НИОКР имитационного продукта и его запуском составляла 70% от времени оригинального проекта. Год спустя (в 1985) Mansfield произвел выборку уже из 100 компаний и обнаружил, что существуют случаи, когда конкуренты приняли решение о запуске имитационной продукции в течение периода от 12 до 18 месяцев (при среднем времени разработки инновации 10–15 лет). При этом было установлено, что патенты не являются основным препятствием для имитации. Кажущийся высоким процент расходов связан с тем, что компания-имитатор должна все же повторить многие из шагов новатора, от научных исследований и технических характеристик продукта до инвестиций в оборудование, разработки прототипов, производства и маркетинга.

Для некоторых игроков рынка, стратегия имитации помогает оставаться в игре и не отставать от конкурентов, чем объясняется ее систематическое выполнение. Стратегическая ловкость требует способности реагировать на нововведения и новаторские ходы конкурентов.

Теодор Левитт заметил, что еще 50 лет назад даже хорошо управляемые компании с продуманным стратегическим планированием подходили к имитации беспорядочным, случайным образом [4]. На сегодняшний день ситуация почти не изменилась. Подавляющее большинство фирм не имеют никакой четкой стратегии имитации, их подход к возможности имитации, как правило, очень узок и в основном сводится к правовой защите прав интеллектуальной собственности. Такой подход значительно ограничивает способность фирм отслеживать, оценивать и реагировать на изменения окружающей среды. Другими словами, это серьезно ограничивает их стратегическую маневренность.

Если взглянуть на российскую экономику, мы увидим, что тенденция к инновациям весьма скудна. Большая часть технологий является имитацией активно используемых за рубежом продуктов, при этом по уровню развития инноваций Россия отстает даже от развивающихся стран, тратя на НИОКР почти в 5 раз меньше, чем развитые страны [1]. В таблице 1 отображен процент принципиально новых технологий в России за 5 лет.

Таблица 1. Процент принципиально новых технологий в России

2010	2011	2012	2013	2014
11,8	9,7	10,2	10,7	11,6

По данным таблицы видно, что уровень инновационной деятельности в России относительно стабилен и довольно невысок. Значительная часть российских технологий является лишь зарубежной имитацией. Такая тенденция может объясняться тем, что, несмотря на нынешнюю относительную размытость границ в сфере торговли, на сегодняшний день еще существует ряд товаров и услуг, совсем не представленных на российском рынке в силу тех или иных обстоятельств (например, ввиду сомнительных выгод и повышенных рисков для иностранных компаний). Также в случае импорта той или иной продукции, фирма может произвести ее имитацию, делая ставку на превосходстве своей продукции в цене, ведь с данным имитационным товаром не нужно учитывать курс иностранной валюты и нести потери из-за слабых позиций рубля и затрат на транспортные расходы. Основываясь на иностранной практике, фирмам легче сделать имитацию, приспособленную для российского потребителя, чем создать полностью инновационный продукт.

Тем не менее, имитационная деятельность — это естественный путь развития развивающихся стран. Ряд исследователей считает, что экономические выгоды от инноваций были переоценены, и, несмотря на бытующее мнение о том, что инноватор получает все, практические примеры свидетельствуют о реальной возможности превзойти инноватора, используя стратегию имитационной инновации. Научная литература не смогла предоставить убедительных эмпирических данных, чтобы поддержать или опровергнуть существование преимущества первого хода.

Для российской экономики с ее технологическим отставанием, вопрос модернизации предприятий с целью улучшения конкурентоспособных позиций является открытым и актуальным. При этом часто практикуемое прямое копирование зарубежного опыта не несет желаемых результатов. Как показывает практика, экономика догоняющего типа в разные промежутки времени должна иметь разные стратегические цели. Чтобы создавать новые технологии, сначала нужно усвоить уже достигнутое, приспособить заимствованный зарубежный опыт под российские реалии. При этом не все существующие технологии могут быть использованы, освоены сразу же из-за большого технологического разрыва с зарубежными производителями, поэтому логичным кажется тот факт, что в первую очередь должно происходить заимствование тех технологий, которые российские предприятия смогут освоить на данный момент и которые помогут в дальнейшем идти вперед. Следствием этого является то, что Россия в ближайшие годы еще будет не способна перейти на инновации, создавать принципиально новые технологии, не имеющие аналогов за рубежом. По мнению экспертов [2], на данный момент одним из главных векторов развития экономики России должно стать грамотное заимствование западных технологий с внедрением модернизации для российского потребителя. На нынешний день, российская экономика в

условиях действующих санкций с учетом слабого технологического развития имеет возможность перенятия и совершенствования под российские реалии опыта Китая, который, столкнувшись в 80–90-х гг. с санкциями со стороны США, смог стать мощной экономической и военно-политической державой, совершив прорыв в экономическом развитии. В контексте санкций следует отметить, что потенциальная возможность для предприятий-имитаторов может быть представлена в товарах, попавших под торговое эмбарго. Для таких предприятий сложившаяся политическая ситуация является весьма благоприятной для вывода на российский рынок зарубежной имитации с улучшенными характеристиками.

В большинстве случаев инновационные продукты, будучи первопроходцами, обладают рядом недостатков, редки случаи, когда инноваторам удается сразу сделать все правильно [3]. Это связано с тем, что сложно предвидеть, как продукт будет принят потребителями. Это может послужить хорошей основой для компаний-имитаторов, так как создавая продукт для потребителя, который четко отметил недостатки продукта фирмы-первопроходца, фирма-имитатор учитывает все потребности потребителя и создает лучший товар.

Наглядным примером этого может быть компания Procter&Gamble, вышедшая на японский рынок с памперсами и занявшая на нем долю в 90%. Спустя 5 лет фирма Uni-Charm произвела имитацию продукта P&G с изменением важных характеристик (наполнение гелем вместо бумажной массы). Таким образом, производство улучшенной версии товара позволило Uni-Charm занять 50% рынка, в то время как у P&G осталось лишь 15%. Следует отметить, что возможны случаи, когда, создав имитационный продукт с улучшенными характеристиками, компания находит новые ниши, новый сегмент потребителей и закрепляет прочные позиции на рынке, становясь первопроходцем. Это может быть проиллюстрировано китайским он-лайн магазином Alibaba: вдохновившись примером существующих на тот момент американских технологий, Джек Ма, учредитель Alibaba, решил не ограничиваться полным копированием идеи, а продумал более выгодное решение: его он-лайн магазин должен был помочь малым и средним китайским компаниям найти покупателей. Выход на новую нишу — возможность предоставления продавцам он-лайн площадки, сделало его самым богатым человеком Китая и 18-м в мире.

Продукты новаторов редко копируются полностью. Вместо этого, имитированные технологии, дизайн, или функции часто изменены или улучшены; имитаторы выбирают только те аспекты предложений новаторов, которые соответствуют их целям [3].

Литература:

1. Козиков, А. А. Имитационная активность компании — важная составляющая ее инновационной политики. — Менеджмент и бизнес-администрирование, № 1. — 2012

Литература изобилует примерами удачной реализации стратегий совершенствования товара на базе продукции конкурентов: S&S Cycle, внесший конструктивные улучшения в двигатели Harley-Davidson, имеет не меньшую популярность, чем сам Harley, McDonald's взял за основу идею, придуманную фирмой White Castle, Visa и MasterCard имеют успех, благодаря подражанию малоизвестному в России Diners Club, а Макинтош от Apple — лишь улучшенная версия продукта фирмы Хегох. Компании, считающиеся сейчас лидерами, отнюдь не были инноваторами в своей сфере, они лишь умело взяли задумку первопроходцев и успешно модифицировали ее. Причем некоторые из них не ограничились реализацией одной идеи, они ведут всю свою деятельность на основе имитации. В основе большей части успеха Apple лежит способность сочетать имитацию и инновацию. Хотя Apple и рассматривается как инновационная компания, на самом деле, ее настоящий талант в том, что она смешивает свои идеи с внешними существующими технологиями. Но не стоит терять из виду тот факт, что заимствуя другие идеи, Apple всегда вносит свой штрих, то есть не просто копирует, но дополняет, модернизирует, улучшает. Другой пример, компания Procter&Gamble, считающаяся одним из лидеров технического прогресса, произвела стратегический переход от инновации к имитации, сократив значительные расходы на НИОКР и заимствуя у других около 50% идей.

Таким образом, в отличие от традиционных взглядов на имитацию, основной целью которой является полное воспроизведение продукта, стратегии, с целью снижения конкурентных недостатков, смешение имитации и инновации предполагает, что имитация может быть использована для поддержки будущих инноваций или разработки новых стратегий, для того, чтобы стать лидерами в отрасли.

В связи с возрастающей популярностью данной практики, в нашу жизнь входит слово «имовация», образованное путем сложения слов «инновация» и «имитация», и означающее стратегию не просто копирования продукции своих конкурентов, но имитирования некоторых особенностей продуктов с обязательной модернизацией некоторых характеристик. Искусство имовации состоит в том, чтобы найти правильный баланс между инновацией и имитацией, а ее конечной целью является создание конкурентных преимуществ и повышение производительности. Имоваторы, то есть фирмы, идущие по пути стратегии имовации, используют имитацию в качестве исходного компонента, чтобы создать новые продукты и воспользоваться незадействованными возможностями рынка. Таким образом, инновационные формы имитации имеют потенциал для повышения производительности, в том числе совершенствования технологической базы.

2. Полтерович, В.М. Создавать технологии или заимствовать их? — [Электронный ресурс]/ Режим доступа http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=15442#.VxyGRjGdfTQ
3. Maksimov, V., Sun J., Luo Y., Wang S.L.. From imitation to imutation: conditions and consequences. — Academy of Management Annual Meeting Philadelphia, PA. — 2014
4. Shenkar, O. Just imitate it! A copycat path to strategic agility. — Yvey business journal. — 2012

Анализ структуры и динамики денежной массы России

Никонова Юлия Сергеевна, студент;
Власенко Раиса Дмитриевна, старший преподаватель
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта

В статье раскрываются тенденции изменения структуры и объёма денежной массы в России, анализируются последствия происходящих изменений для состояния денежного обращения в стране.

Ключевые слова: денежная масса, денежные агрегаты, коэффициент монетизации, мультипликаторы денежного рынка.

Важнейшим количественным показателем денежного обращения является денежная масса, так как согласно постулатам количественной теории, а именно Кембриджской школы, величина денежной массы влияет на объем национального производства, на занятость, процентные ставки, уровень цен. Таким образом, внимание к показателям, характеризующим объем и динамику денежной массы, является своевременным и актуальным.

Денежная масса — совокупность всех денежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг, находящихся в распоряжении экономических агентов. Для измерения количества денег в обращении используются денежные агрегаты, которые представляют собой суммарные показатели объема и структуры денежной массы, отличающиеся друг от друга по степени охвата финансовых активов и уровня их ликвидности [3, с. 84].

Агрегат М0 — наличные деньги в обращении. Это наиболее ликвидная часть денежной массы. Агрегат М2 (денежная масса в узком определении) — сумма наличных денег и остатков на срочных депозитах и депозитах до востребования. Именно он является важнейшим показателем, который используется при оценке денежной массы в нашей стране. Анализ динамики агрегата М2 показывает отсутствие стабильности темпов прироста денежной массы. Средний абсолютный прирост денежной массы из года в год составил 17%. В период кризиса в 2009 г. она практически не увеличивалась (прирост составил около 1%). Наибольший абсолютный прирост денежной массы произошел в 2011 году и составил 31%. С 2013 года мы также наблюдаем снижение темпов прироста до 12%. В 2015 г. прирост составил всего 2,2%. Это явилось следствием проведения центральным банком мероприятий, направленных на снижение инфляции. С другой стороны, может свидетельствовать о нарастании кризисных явлений в экономике [5].

Соответствие денежной массы потребностям экономики характеризуется показателем коэффициента монетизации. Коэффициент монетизации, который представляет собой отношение денежной массы к ВВП, увеличивался, но уровень его очень низок по сравнению с другими странами. Считается, что для развитой страны монетизация должна составлять не менее 70–80%, а чем ниже монетизация экономики, тем выше инфляция. В 2015 году он составил 40%, но при этом наблюдается тренд к увеличению. Таким образом, можно сделать вывод, что экономика РФ недостаточно обеспечена деньгами и уровень инфляции в стране высокий. Что касается показателя, обратному коэффициенту монетизации, а именно скорости обращения денег, в 2015 году она составила 2,52 оборота в год, при этом с 2007 наблюдается тенденция к сокращению показателя. Снижение количества обращения денежной массы свидетельствует о снижении оборачиваемости денежных агрегатов, т. е. их ликвидности. Причинами такой тенденции могут быть инфляция, неразвитость производства, несовершенство безналичных платежей, высокая процентная ставка на денежном рынке, низкая предельная склонность населения к потреблению, а также большая доля наличных в денежной массе (Рисунок 1).

В структуре денежной массы России за рассматриваемый период доля наличных средств уменьшалась, что характерно практически для всех стран мира, так как повсеместно происходит развитие безналичных расчетов и электронных денег. На 1 янв. 2015 г. доля наличных составила 22,3%, снизившись за семь лет на 10 процентных пунктов. Но удельный вес наличных денег в денежной массе России еще достаточно велик по сравнению с развитыми странами. Так, наименьшее ее значение в Великобритании, где она чуть более 3%, что свидетельствует о развитости в стране системы безналичных расчетов и хорошей обеспеченности предприятий финансовыми ресурсами (Таблица 1).

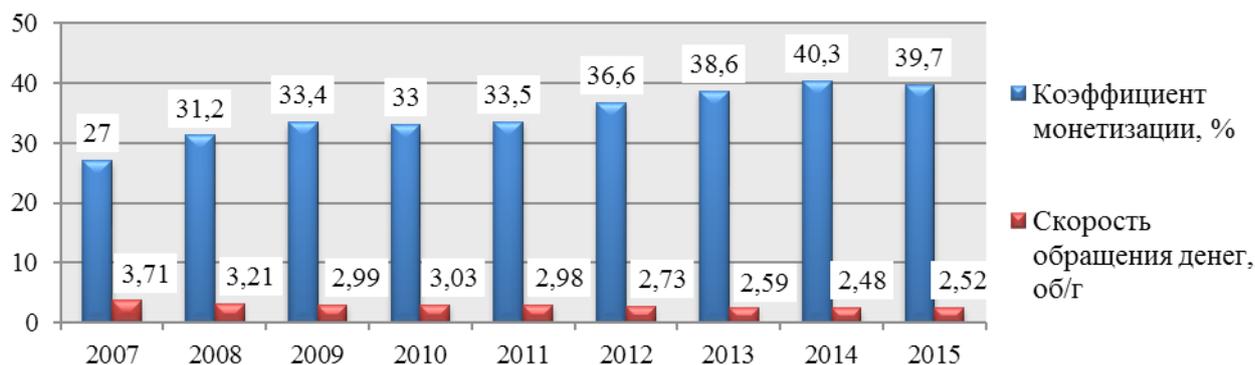


Рис. 1. Динамика показателей денежного рынка за 2007–2015 гг.

Таблица 1. Динамика денежной массы России в 2007–2015 гг.

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Агрегат М2, млрд руб.	8971	12869	12976	15268	20012	24483	27405	31405	32111
Темп прироста М2, %	-	43,5	0,8	17,7	31,1	22,3	11,9	14,6	2,2
Доля М0 в М2, %	31	29	29	26	25	24	23,5	22,2	22,3

Высокая доля наличных денег в России свидетельствует о том, что в стране уровень теневой экономики, а также инфляция и неопределенность относительно ее динамики высоки. Существует так же недоверие населения к банковской системе так, что определённая часть сбережений аккумулируются не в банках. Структура денежной массы нашей страны объясняется на основе модели управления наличностью Баумоля — Тобина, согласно которой население имеет наличных денег на руках тем больше, чем выше издержки, связанные с посещением банка, чем больше сумма, которую человек запланировал потратить в течение года, и чем меньше процентная ставка по остаткам на банковских счетах.

Центральный банк России законодательно призван осуществлять денежно-кредитную политику путем изменения объема денежной массы с использованием специальных инструментов по уменьшению или увеличению

денежного предложения. В рамках стимулирующей монетарной политики с целью увеличения денежной массы и темпов роста валового внутреннего продукта Банк России снижает ставку рефинансирования и норму обязательного резервирования, а также осуществляет покупку валюты и государственных ценных бумаг. При рестрикционной денежно-кредитной политике, нацеленной на снижение уровня инфляции, действие инструментов направлено на сокращение денежной массы [1]. Анализ изменения таких рычагов регулирования денежной массы, как норма обязательного резервирования и ставка рефинансирования показал, что они фактически не оказали влияния на изменение денежной массы и устанавливались ЦБ РФ хаотично. В последние годы они увеличились, что опять же свидетельствует о намерениях ЦБ уменьшать денежную массу в рамках своей рестрикционной политики (Таблица 2).

Таблица 2. Изменение инструментов Банка России за 2007–2015 гг. [4]

Инструмент	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Норма резервирования, %	3,5	3	0,5	2,5	2,5	4	4	4,25	4,25
Ставка рефинансирования, %	11	10	13	8,75	7,75	8	8,25	8,25	8,25

Стоит отметить, что с 2013 года Банк России использует ключевую ставку в рамках монетарной политики для рефинансирования коммерческих банков с помощью овердрафтов, сроком от 2 недель до месяца и овернайттов, сроком на 1 день. С августа 2015 года ключевая ставка составляет 11%, а ставка рефинансирования установлена на уровне 8,25% с 2012 года. Эффективность ре-

гулирования денежной массы можно оценить на основе таких показателей, как банковский и денежный мультипликаторы. Чем более развитой является экономика, тем выше значение денежного мультипликатора (для развитых стран — от 5 до 10). Это объясняется небольшой долей наличных денег в обращении и низкими резервными требованиями к коммерческим банкам. В странах

Таблица 3. Динамика индикаторов состояния денежной системы РФ за 2007–2015 гг.

Мультипликатор	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Денежный	2,18	2,33	2,33	2,36	2,44	2,83	2,78	2,99	2,83
Банковский	29	33	200	40	40	25	25	24	24

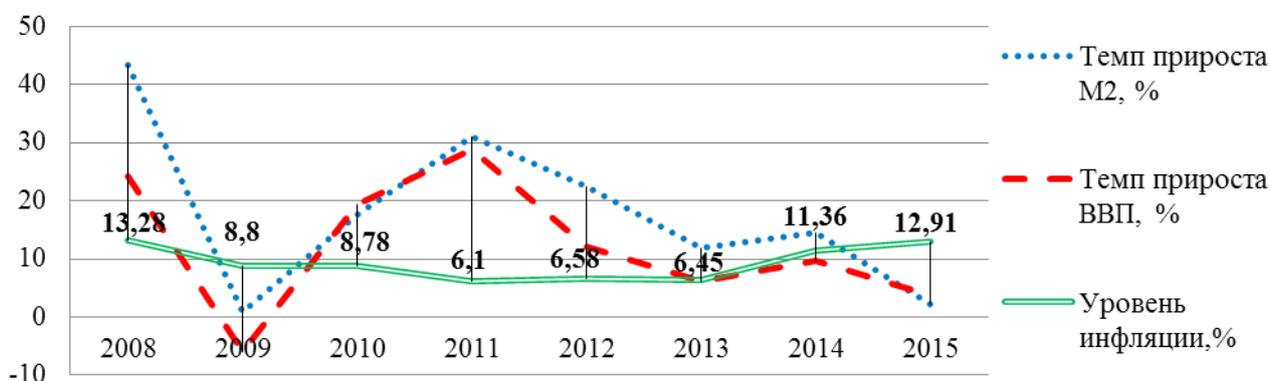


Рис. 2. Изменение важнейших показателей экономики РФ в 2008–2014 гг.

с развивающимися рынками средним значением денежного мультипликатора является 2–3 [2, с. 74]. За анализируемый период происходил рост денежного мультипликатора. В 2015 году он снизился по сравнению с 2014 и составил 2,83, т. е. на 1 рубль денежной базы приходилось 2,83 рубля денежной массы. Что касается банковского мультипликатора, самое высокое его значение было в 2009 году — 200, т. е. при увеличении банковских депозитов на 1 руб. денежная масса увеличивалась на 200 руб. (Таблица 3).

Влияние изменения денежной массы на динамику таких макроэкономических показателей, как объём национального производства и уровень инфляции в России представлено на графике (Рисунок 2).

На основе сравнения темпов прироста денежной массы и ВВП можно сказать, что между показателями однозначно существует прямая взаимосвязь. Заметим, что увеличение денежной массы не провоцирует в РФ увеличение уровня инфляции. Этот факт даёт основание сделать вывод, что для российской экономики в основном присуща не инфляция спроса, а инфляция издержек, то есть существенное влияние на инфляцию немонетарных факторов, таких как рост тарифов инфраструктурных монополий, увеличение издержек в результате применения в производстве несовременных технологий, снижения производи-

тельности труда и низкого уровня использования производственных фондов.

Анализ динамики и структуры денежной массы показал основные проблемы денежного обращения страны. В условиях экономической нестабильности на фоне проводимой рестрикционной политики ЦБ по сдерживанию темпов инфляции наблюдаются следующие последствия, которые отрицательно сказываются на экономике России: уменьшение денежной массы и темпов роста ВВП; неоправданное использование инструментов монетарной политики и хаотичное установление ставок, которые никак не влияют на инфляцию издержек, а только замедляют рост экономики; низкий уровень обеспеченности экономики денежными средствами; нерациональное соотношение наличной и безналичной денежной массы, которое отрицательно влияет на денежное обращение и кредитную сферу; уменьшение ликвидности и устойчивости банковской системы, сокращение средств в кредитной системе; недоверие экономических субъектов к банковской системе и ее несовершенство.

Преодолеть сложившуюся ситуацию можно с помощью смены курса монетарной и бюджетно-налоговой политики с рестрикционной на стимулирующую, а также путем совершенствования банковской системы и контроля за ней, смены процентной политики, улучшения работы расчетных терминалов и внедрения пластиковых карт.

Литература:

1. Федеральный закон от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Справочно-правовая система «Гарант»
2. Жуков, Е. Ф. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / Жуков Е. Ф., Максимова Л. М., Печникова А. В. и др.; 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2011. 783 с.

3. Серегина, С. Ф. Макроэкономика: учебник для бакалавров / Аносова А. В., Ким И. А., Серегина С. Ф. и др. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2011. 522 с.
4. Бюллетень банковской статистики № 1 (260) за январь 2015 г. [Электронный ресурс]. Сайт Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
5. Финансовая статистика [Электронный ресурс]. Сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Перспектива развития национального банка Узбекистана в условиях интенсивного развития мировой экономики

Нурмухамидова Мухтабар Хасановна, старший преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

За годы независимости Национальный Банк Узбекистана (НБУ) финансировал огромное количество проектов в различных отраслях экономики, обеспечивающие её глубокую структурную перестройку. К ним относятся: проекты добычи и переработки нефти и металлов, сельскохозяйственного машиностроения, химии и производства минеральных удобрений, текстильной промышленности, переработки сельскохозяйственной продукции, туризма, воздушного и железнодорожного транспорта, связи, развития малого бизнеса и частного предпринимательства и многие другие.

НБУ первым в Средней Азии и Центральной Азии перешел на новый план счетов, соответствующий международным стандартам учета. Уже в 2004 году была внедрена автоматизированная банковская система «Глобус», выбранная в ходе открытого международного тендера. В настоящее время в АБС «Глобус» работают уже 6 наиболее крупных отделений коммерческих банков в столице Узбекистана. [1]

Во всех экономически важных регионах Узбекистана функционируют более 90 филиалов и отделений, предлагающие широкий спектр различных услуг. Даже в Москве имеется дочерний филиал под названием «Азия-Инвест Банк».

В настоящее время НБУ банк осуществляет широкий спектр деятельности, охватывающий практически все сферы внутренних и международных банковских операций, развивая при этом все типы современных банковских технологий, позволяющие предоставлять банковские услуги на уровне международных стандартов. С целью использования предоставляемых ими кредитных линий Банк проводит целенаправленную политику расширения связей с международными финансовыми организациями, зарубежными банками и экспортно-кредитными агентствами осуществляя услуги:

— Внешнеторговый оборот НБУ составляет свыше 70% от общего объема экспортных операций, при этом уже широко применяются такие механизмы экспортно-импортного кредитования, как: выдача гарантий на

возврат авансовых платежей, исполнение контрактов; дисконтирование векселей; факторинг; прямое кредитование банком узбекских экспортеров; проектное финансирование; экспортно-импортное финансирование с участием экспортно-кредитных агентств. Практикуются аккредитивы с отсрочкой платежа, осуществляется конвертация при поставке и реализации товара клиентом на условиях консигнации; [2]

— Проектное финансирование Национальным банком осуществляется для финансирования инвестиционных проектов, предусматривающих строительство новых, модернизацию или техническое перевооружение (включая закупку оборудования, проведения строительно-монтажных и прочих работ), а также закупку части сырья и материалов, необходимого для обеспечения нормальной деятельности объектов производственного назначения и сферы услуг. Кредиты предназначены для финансирования важнейших инвестиционных проектов, обеспечивающих структурные преобразования в приоритетных отраслях экономики. Большая часть кредитных линий таких крупнейших международных финансовых институтов привлекаются без предоставления прямых правительственных гарантий на коммерческой основе;

— НБУ в качестве инвестиционного банка является самым крупным в стране с развитой инфраструктурой, способствующей развитию финансового и промышленного секторов, активно поддерживающих экономические реформы в Узбекистане. Инвестиционный портфель Банка охватывает акции предприятий текстильной, пищевой промышленности, строительства, агробизнеса, транспорта и туризма, финансового сектора. Безусловный приоритет в деятельности банка — поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства, финансирование его инвестиционных проектов;

— В настоящее время НБУ может предложить следующие новые виды услуг и продуктов как внутри, так и за пределами Узбекистана:

1. Система электронного банкинга. Филиалы и отделения Банка расположены во всех экономически важных

регионах страны и предоставляют клиентам весь комплекс банковских услуг, обеспечивают доступность к современным банковским услугам через систему электронного банкинга-банкоматы, терминалы в торговых и сервисных точках;

2. Программный комплекс «банк-клиент». Система «Банк-Клиент» предназначена для автоматизированного взаимодействия банка и клиента, способствует повышению оперативности управления денежными средствами в режиме реального времени. Во время проведения 25-ой Ежегодной Конференции и Генеральной Ассамблеи АФИРАТО за выдвинутый банком продукт «Система удаленного электронного обслуживания клиентов» в номинации «Развитие технологий» Национальному банку присуждена награда АФИРАТО;

3. Система кредитования НБУ позволяет держаться экономике государства на лидирующем и бурно развивающемся этапе. Банк осуществляет кредитование предприятий и организаций абсолютно всех отраслей промышленности и любых форм собственности как в национальной, так и в иностранной валюте. Банк предоставляет кредиты на финансирование оборотного капитала, финансирование экспорта и импорта, проектное финансирование. [3]

Самой главной функцией НБУ остаётся государственная поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства (особенно дехканских и фермерских хозяйств), финансирование его инвестиционных проектов.

Дочерний филиал НБУ в Москве «Азия-Инвест Банк», созданный в целях обеспечения надежной финансовой структуры для осуществления экспортно-импортных операций, формирования единого банковского пространства

между Узбекистаном и Российской Федерацией, занимает очень прочные позиции на финансовом рынке России.

Активное привлечение зарубежных инвестиций сегодня является главной стратегией Банка, направленные на приоритетные отрасли, реализацию проектов малого бизнеса и частного предпринимательства, расширение корпоративной и розничной клиентуры, повышение эффективности работы на фондовом рынке, разработку программы институционального развития и приватизации НБУ.

И в настоящее время Национальный банк Узбекистана намерен укреплять свои позиции на корпоративном и розничном рынках банковских услуг Узбекистана, последовательно представлять интересы клиентов на внешних рынках, предлагая новые банковские и финансовые продукты, содействуя взаимовыгодному сотрудничеству, экономическому развитию и росту благосостояния клиентов.

Высокий уровень доходности Национального банка сочетается со взвешенным подходом и разумной консервативной политикой к проводимой кредитной и коммерческой деятельности, что позволяет ему на протяжении последних пяти лет по рейтингу надежности BIS удерживать ведущую позицию среди самых надежных банков мира. Банк в полном объеме и в срок выполняет все принятые на себя обязательства перед зарубежными партнерами. За всю историю развития Банка не было случая невыплаты внешних платежей и обращения к гарантиям Правительства. Свидетельством высокой деловой репутации НБУ является рост числа иностранных банков, принимающих обязательства НБУ по документарным операциям в счет кредитных линий.

Литература:

1. Альманах Узбекистана 2014 — рус. — Т.: 2015. — с. 67–74.
2. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год.
3. <http://www.nbu.com/news/v-uzbekistane>

Поляризация инвестиционных процессов в Российской экономике

Обухова Дарья Валерьевна, магистрант
Российский государственный социальный университет

Рассмотрено теоретическое обоснование вложений, инвестиционного движения. Представлены этапы, тенденции и участники инвестиционного процесса.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс.

На сегодняшний день российские экономисты следом за иностранными сотрудниками оценивают капиталовложения, как долговременные инвестиции денежных средств в разные области экономики, инфраструктуру, об-

щественные проекты, службу охраны находящейся вокруг сферы равно как внутри государства, так и за границей, с целью развития производства, социальной сферы, предпринимательства, повышения доходов [2].

Инвестиции представляют основную значимость в поддержании и наращивании финансовой возможности государства. Данное, в свою очередь, положительно влияет на работу компаний, приводит к росту валового национального продукта, увеличивает динамичность государства на внешнем рынке.

Именно инвестиционной деятельности отводится основная роль в ходе выполнения крупномасштабных общественно-политических, финансовых и общественных переустройств, нацеленных на формирование благоприятных условий для устойчивого финансового роста. С позиции реформирования экономики, вопрос увеличения инвестиционной активности и усовершенствования инвестиционного климата считается одним из главных.

Инвестиции нужны с целью предоставления стандартного функционирования компании в перспективе, устойчивого экономического капитала и максимизации доходов. В Российской Федерации с формированием рыночных взаимоотношений инвестиционный рынок накапливает обороты. В западных государствах почти вся макроэкономика выстроена в привлечении вложений, то что в течение многочисленных десятков лет демонстрирует собственную результативность.

Инвестиционный процесс — процедура осуществления инвестиций. Существуют и прочие установления, к примеру: процедура вложения — данная процедура приобщения инвестора к дисциплине инвестиции, с целью извлечения регулируемого инвестиционного капитала.

С экономической и финансовой точки зрения, капиталовложения — долговременные вложения финансовых ресурсов с целью формирования и извлечения чистого дохода в перспективе, превышающей общий начальный вложенный капитал.

Можно отметить, что инвестиции — это капитал, вкладываемый в различные объекты деятельности для получения полезного эффекта. Это денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, юридических и физических лиц, направленные на создание новых предприятий, развитие, реконструкцию и техническое переоснащение действующих, приобретение недвижимости, акций, облигаций и других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли и (или) иного положительного эффекта.

Инвестиции ориентированы на воспроизведение денежных средств, их сохранение и увеличение. Размер и эффективность вложений в главном определяют жизненный цикл экономики. Чем успешнее совершаются движения наращенного воспроизводства денежных средств, тем эффективнее и организованнее развивается социальная инфраструктура страны

Инвестиции в формирование (воспроизводство) основных средств (фондов) исполняются в форме капитальных вложений. В их структуру входят расходы на строительно-сборную деятельность, получение оснащения, приборов, инструментария, другая важная деятельность и расходы, к примеру, в проектно-изыскательские, геоло-

го-разведывательные, экспериментальные работы, расходы согласно отводу аграрных площадей и др.

Кроме вложений, которые обеспечивают формирование и воспроизведение денег, настоящими вложениями считаются расходы, нацеленные на получение движимой и недвижимой собственности, т. е. имеющие отношение к физическим (осязаемым) активам.

Финансовые (портфельные) капиталовложения — инвестиции в разные экономические активы, акции, долговые (облигации) и прочие значимые документы, выданные фирмами, а кроме того государством; инвестиции, сопряженные с применением первичных и второстепенных экономических инструментов.

Инвестиции в нематериальные активы (умственные) — данные инвестиции на сборы сотрудников, либо увеличение квалификации персонала, исследование товарных символов, получение материальных прав, вытекающих из авторского права; лицензий, патентов в изобретения, документов на промышленные образцы, ноу-хау, программные продукты и прочие предметы имущества. Помимо этого, к вложениям в нематериальные активы необходимо добавить получение прав использования территории, недрами, иными естественными ресурсами.

Участниками (субъектами) инвестиционной работы считаются все без исключения участники осуществления инвестиционных проектов: инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи предметов инвестиционной деятельности, поставщики. А кроме того, банковские, страховые и посреднические компании, инвестиционные биржи и др.

Субъектами инвестиционной деятельности в Российской Федерации считаются в основном юридические лица. В соответствии с Гражданским кодексом РФ к юридическим лицам относят: хозяйственные товарищества и сообщества; акционерные общества; производственные кооперативы; муниципальные и унитарные предприятия; некоммерческие организации.

Инвесторы — субъекты инвестиционной деятельности, осуществляющие вложение собственных, заемных и (или) привлеченных средств и обеспечивающие их целевое применение в согласовании с законодательством Российской Федерации.

Инвесторы вкладывают свои средства в приобретение акций и иных значимых бумаг компаний и учреждений, а кроме того издаваемых государством, областными органами правительства. Так как инвесторы считаются непосредственными вкладчиками денег и иных капиталов, также они являются потребителями и покупателями объектов инвестирования (заводов, их продукции, транспортных сооружений, линий и объектов связи и др.).

Заказчики — уполномоченные инвесторами посреднические юридические или физические лица, которые образуют и осуществляют реализацию определенных инвестиционных проектов. Для этого указанные лица наделяются со стороны инвестора необходимыми правами распоряжения инвестициями в рамках, определяемых инвестором

и по договору с заказчиком. Заказчики при этом не вторгаются в предпринимательскую и (либо) любую другую работу иных субъектов инвестиционной деятельности, если иное не предусмотрено договором между ними.

Чтобы осуществлять инвестиционные проекты, нужны создание технико-экономического обоснования, проведение технических исследований, разработка проектной документации на постройку и возведение зданий, сооружений, проведение работ по реконструкции, заключение соглашений с подрядными строительными-монтажными организациями на осуществление строительными-монтажными, пусконаладочных работ и т. д.

Инвестиционный процесс — это процедура осуществления инвестиций. Имеются и прочие установления, к примеру: инвестиционный процесс — процедура приобщения инвестора к предмету вложений, с целью извлечения управляемого инвестиционного дохода.

В целом инвестиционный процесс на макроэкономическом уровне — это система сведения одновременно всех, кто именно дает средства, с теми, кто предъявляет спрос (испытывающими потребность в них). Личности, предоставляющие валютные средства, имеют все шансы отдавать их тем, кто испытывает потребность в них, посредством экономического рынка или напрямую. Экономические учреждения имеют все шансы принимать участие в труде экономических институтов равно как на стороне спроса, так и на стороне предложения.

Инвестиционная процедура на микроэкономическом уровне формируется с большого количества инвестиционных решений, принимаемых отдельными предприятиями. Согласно собственной ориентированности инвестиционную деятельность компаний возможно поделить на два ключевых вида: внутреннюю и внешнюю.

Приоритеты обуславливаются как внутренними, так и внешними условиями. Важным с внутренних условий считается многофункциональная нацеленность, т. е. главная работа фирмы-инвестора. Прочие внутренние условия такие, как хитрая нацеленность работы, размер компании, период его актуального цикла. Для компаний наиболее раннего формирования доминирующая модель инвестирования — инвестиции в вещественные и нематериальные активы.

Среди внешних условий, оказывающих воздействие на подбор конфигураций инвестирования, более важными возможно отметить последующие два условия: стагнация экономики и прибыльные ставки на экономическом рынке.

В свойстве главных стадий инвестиционного процесса выделим три периода.

На первой (предварительной) стадии берутся постановления об инвестировании. В рамках его основной фазы

сформируются миссии инвестирования, во второй фазе характеризуют направленность инвестирования и в третьей фазе совершается подбор определенных предметов с целью инвестирования. Организация и завершение инвестиционного договора, в котором формируются полномочия и прямые обязанности соучастников соглашения и взаимоотношение величины вкладываемых денег, сроков и режима вложений, взаимодействие сторон при исполнении инвестиционного движения, процедура использования предметом вложений, взаимоотношения имущества в сформированный предмет вложений, разделение предстоящей прибыли от эксплуатации предмета и т. д.

Вторая стадия инвестиционного движения — реализация инвестиций, практически действия по осуществлению инвестиций, облакаемые в правовую форму посредством заключения различных соглашений, договоров. Ими могут быть договоры, связанные с передачей собственности; нацеленные на выполнение работ или предоставление услуг, лицензионные и прочие гражданско-правовые договоры. Вторая стадия заканчивается формированием объекта инвестиционной деятельности.

Третья (эксплуатационная) стадия — стадия, связанная с эксплуатацией сформированного предмета инвестиционной работы. В рамках данного периода организуется изготовление продуктов, осуществление трудов, предоставление услуг; формируется концепция менеджмента и реализация новейшего продукта. На протяжении рабочего периода совершается возмещение инвестиционных расходов, генерируется прибыль от реализации вложений [1].

Исходя из вышесказанного, можно определить цели инвестирования:

- стремление компании к увеличению прибыли;
- расширение масштабов деятельности компании;
- стремление к престижу, общественному влиянию, власти;
- решение социальных задач, например сохранение и увеличение рабочих мест, снижение уровня безработицы, повышение культурного и образовательного уровня людей;
- решение экологических проблем и т. д.

Таким образом, вкладывать в широком значении фразы обозначает «распрощаться со средствами на сегодняшний день, для того чтобы приобрести значительную необходимую сумму денежных средств в перспективе». С данного отталкивается макроэкономика каждого государства, для того чтобы оказать содействие и увеличить единое материальное благополучие людей. Непосредственно по этой причине особенная значимость в становлении рыночной экономики предоставляется инвестированию и увеличению производительности данного движения.

Литература:

1. Зимин, А. И. Инвестиции: вопросы и ответы. — Москва, 2013. — 256 с.
2. Орлова, Е. Р. Инвестиции: учебное пособие. — : Омега-Л, 2015. — 240 с.
3. Боди, З. Инвестиции. — : Олимп-Бизнес, 2014. — 994 с.

Разработка и внедрение информационной системы в деятельность предприятия

Озеров Роман Иванович, стажер
АО «Восточный порт» (г. Владивосток)

Разработка и внедрение автоматизированных информационных систем имеют отношение к упрощению процесса выполнения служебных обязанностей в непосредственной деятельности человека.

В статье на примере методов и подходов в последующем проектировании и разработке информационной системы необходимо обратить внимание на то что введение этих систем влекут за собой достаточно положительные процессы для последующей деятельности предприятия.

Ключевые слова: информационная система, информационные технологии, культурно-оздоровительный центр, методы, внедрение, разработка, деятельность предприятия.

Development and application of information system in enterprise activities

Ozerov Roman Ivanovich, Intern
JSC «East port (cultural and Health Center «Sepalovo»)

Development and implementation of automated information systems relate to the facilitation process performance in direct human activities.

In article methods and approaches in the subsequent design and development of information system, it is necessary to draw attention to the fact that the introduction of these systems have a fairly positive follow-up processes of the enterprise.

Keywords: information system, information technology, culture and health-improving Center, methods, implementation, development, activity of the enterprise.

В данной статье рассматривается автоматизированная информационная система, что является достаточно актуальным вопросом для достаточно многих предприятий и не только для рассматриваемого предприятия АО «Восточный порт» на примере культурно-оздоровительного центра «Шепалово» [1].

Информационные системы имеют отличия как по составу функций, так и по процессу дальнейшей реализации. Но, тем не менее, присутствуют моменты непосредственного отличия рассматриваемой системы.

Все эти отличительные факторы относятся к следующим факторам таким как:

— автоматизированные информационные системы имеют предназначение для дальнейшего сбора и в том числе достаточно быстрой обработки поступающей информации;

— простота пользования информационной системы состоит из того что имеет процесс на примере упрощенного выполнения всех процессов деятельности без каких-либо лишних операций.

При всем этом приходим к тому, что на предприятии должна присутствовать база данных, которая обеспечивает процесс по хранению информационных данных и при этом быть доступной для системы автоматизированной системы управления.

Достаточно детальное рассмотрение разработки и в том числе самой структуры программ на примере автоматизированного информационного процесса непосредственно

для вспомогательного действия в процессе деятельности культурно-оздоровительного центра «Шепалово» [3].

В деятельности рассматриваемого центра предусмотрено не только приобретение путевки, но и в том числе обычного отдыха клиент центра может произвести звонок администратору культурно — оздоровительного центра «Шепалово» уточнить есть ли в наличии свободные номера и тем самым произвести бронирование для дальнейшего отдыха.

Эффективность работ по развитию рассматриваемой системы, будет более весомой, если решение задач будет выполняться соответствующими специалистами, знающими методологию управления качеством АИС.

В процессе внедрения рассматриваемой системы АИС необходимо провести пред проектное исследование и на этом этапе собрать все необходимые данные о способах и средствах управления качеством АИС.

Главным является процесс разработки системы АИС для деятельности администратора, так как этому сотруднику требуется достаточно большое время для выполнения операции с базой данных о наличии свободных мест.

При всем этом приходим к тому, что дальнейшее рассмотрение и разработка по проектированию системы АИС для администратора культурно-оздоровительного центра «Шепалово» необходимо производить в среде программирования VBA [4].

На данный момент рассмотрения методов и подходов в проектировании и дальнейшей разработке автоматизированной информационной системы необходимо обратить свое внимание на то, что внедрение всех этих систем и их дальнейшее применения влекут за собой положительные процессы для деятельности предприятия.

На основании всего рассмотренного приходим к выводу в том, что главной целью в создании и в том числе дальнейшем внедрении автоматизированной информационной системы является повышение процесса управления.

Весь этот процесс предоставляет возможность улучшить процесс управления информационной базой АО «Восточный порт» на примере культурно оздоровительного центра «Шепалово».

При внедрении системы АИС на предприятии позволит упростить следующие процессы такие как:

- сбор информации о наличии свободных путевок;
- информацию о выбытие и прибытии отдыхающих на территорию культурно-оздоровительного центра «Шепалово»;
- наличие свободных мест.

Следовательно, ИС должны быть просты в эксплуатации и понимании. Они обеспечивают доступ к множеству внутренних и внешних баз данных, активно используя графическое представление данных.

— своевременного информирования персонала о результатах производственного планирования и ресурсном обеспечении.

Внедрение информационной системы управления предприятием как ремонт — его невозможно закончить, можно лишь прекратить.

Так что внедрение, по сути, никогда не закончится, система должна все время совершенствоваться в процессе своей промышленной эксплуатациями вместе с прогрессом информационных технологий и методологий управления деятельностью вашего предприятия.

Результатом работы по внедрению в культурно оздоровительном центре «Шепалово» информационной системы могут быть следующими:

- повысится производительность труда и в том числе устойчивость рассматриваемого бизнеса;
- произойдет процесс оптимизации регистрации отдыхающих на территории культурно оздоровительного центра «Шепалово»;
- у руководства предприятия появится эффективная система отчетности, позволяющая своевременно определять наличие свободных мест и отследить бронирование.

В современный период времени информационные технологии достаточно широко применяются в деятельности практических на примере всех организаций. Все это приводит к дальнейшему повышению потребности в специалистах, которые в совершенстве владеют различными современными компьютерными технологиями.

Только лишь при успешном функционировании многих предприятий и в том числе организаций происходит потребность в внедрении системы автоматизированной информационной системы управления.

Литература:

1. Учебное пособие Создание моделей в BPwin
2. Калянов, Г.Н. CASE — технологии. Консалтинг в автоматизации бизнес-процессов. — 3-е изд. — М.: Горячая линия — Телеком, 2012.
3. Ропотан, С.В. Личностный аспект формирования предпринимательства // Молодой ученый. — 2012. — № 2. — с. 136–139.
4. Маклаков, С.В. Создание информационных систем с AllFusion Modeling Suite. — М.: ДИАЛОГ — МИФИ, 2012.
5. Абросимов, А.Г., Бородинова М.А. Теория экономических информационных систем. — Самара; Изд-во Самарск. Гос. Экон. академ., 2011.
6. Бутко, В.Р., Дерябкин В.П. CASE — технологии моделирования и проектирования АИС — Учебн. пособие. — Самара: Изд-во Самарск. Гос. Экон. академ., 2011.
7. Гайдамакин, Н.А. Автоматизированные информационные системы, базы и банки данных: Вводный курс. — М.: Гелиос АРВ, 2012.

Оценка продовольственной безопасности государства

Омирбаева Данагуль Нурланбеккызы, магистрант;
Темирова Акмарал Болатовна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовая академия Министерства финансов Республики Казахстан (Казахстан)

Продовольственная безопасность достигается как самообеспечением продуктами питания, так и возможностью ввоза недостающих их видов по импорту.

Ее характеризуют:

— уровень самообеспечения продовольствием — удовлетворение потребностей населения в продуктах питания за счет национального производства;

— продовольственная независимость — состояние, при котором, в случае прекращения поставок продуктов питания из зарубежья, не возникает продовольственный кризис;

— устойчивость внутреннего продовольственного рынка, которая определяется как объемами производства и запасов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, так и уровнем, динамикой спроса и предложения и цен на указанные товары;

— физическая доступность продовольствия — наличие продуктов питания по всей территории страны в любой момент времени, в количестве и ассортименте, соответствующих платежеспособному спросу;

— экономическая доступность продовольствия, при которой уровень доходов потребителей независимо от социального статуса и места жительства, позволяет приобретать продукты питания, по крайней мере, на минимальном уровне потребления;

— безопасность продовольствия для потребителей — предотвращение производства, реализации и потребления некачественных продуктов питания, способных нанести вред здоровью.

Уровень развития аграрного сектора и продовольственного рынка всегда выступал и продолжает выступать определяющим фактором экономической и общественно-политической стабильности в стране, экономической и продовольственной безопасности, поэтому динамичное развитие этого сектора экономики должно быть одним из основных приоритетов социально-экономической политики государства на перспективу [1].

Система продовольственной безопасности страны постоянно находится под влиянием деструктивных факторов, снижающих общий уровень ее устойчивости. Угроза продовольственной безопасности означает уменьшение, отсутствие или разрушение главного ресурса жизни — пищи, либо ухудшение ее качества, то есть питательно-энергетических свойств.

Государство служит основой социальной стабильности и в тоже время стабильность обеспечивает существование государства. Взаимодействие элементов в обеспечении продовольственной безопасности определяется и регулируется рынком и государством через производство и пе-

реработку сельскохозяйственной продукции, потребление продовольствия населением, регулируемое импортом, экспортом и запасами и формируемая условиями для употребления продовольствия согласно нормам потребления

В Казахстане в результате эффективной политики государства ситуация с продовольственной безопасностью в стране благоприятная. Однако все еще имеет место проблема неполноценного рациона питания в отдельных группах населения.

Так, согласно проведенной оценке проблема голода для Казахстана не является актуальной, однако в республике все еще существует проблема поляризации в потреблении энергии населением с различным уровнем доходов.

Также сохраняется региональная дифференциация в потреблении энергии (табл. 1)

Из данных таблицы 1 видно, что доля населения, калорийность питания которого ниже минимально допустимого уровня в 2014 году сократилась в 5,7 раза. Минимальные потребности в энергетической ценности в ккал/в день находится практически на одном уровне, тогда как энергетическая ценность потребленных продуктов питания увеличилась на 29,7%.

Доля населения, калорийность питания которого ниже минимально допустимого уровня составляет 3,0% населения.

Степень тяжести продовольственной безопасности зависит от уровня пищевой депривации.

Страна считается защищенной с точки зрения продовольственной безопасности, когда доля людей, страдающих от голода, очень низкая (менее 5 процентов), в противном случае, когда она превышает 35 процентов, в стране возникает проблема борьбы с голодом (табл. 2).

Как было сказано выше, доля населения калорийность питания которого ниже минимально допустимого уровня в стране составляет 3,0% населения. Поэтому, данные уровня пищевой депривации свидетельствует о том, что Казахстан практически обеспечен продовольствием (3% — очень низкая).

В 2014 году в республику было завезено 146,0 тыс. тонн картофеля, 650,3 тыс. тонн овощей и бахчевых культур, 974,4 тыс. тонн фруктов, винограда и продуктов его переработки, 280,3 тыс. тонн мяса и мясopодуKтов, 123,6 млн. штук яиц и 280,3 тыс. тонн растительного масла. Казахстан за пределы страны в основном поставляет муку в объеме около 2,0 млн. тонн и семена подсолнечника в объеме 53,8 тыс. тонн.

Баланс экспорта-импорта ключевых продуктов переработки показывает большую импортозависимость Казахстана по ряду продуктов (табл. 3).

Таблица 1. Показатели продовольственной безопасности в РК за 2008 и 2014 годы

Показатели	2008 г.	2014 г.	Отношение 2014 г., к 2008 г., в % или разях
Показатели продовольственной безопасности			
Численность населения (тыс. человек)	15074,8	17242,0	108,6
Доля населения, калорийность питания которого ниже минимально допустимого уровня (%)	17,0	3,0	5,7 раза
Численность населения, калорийность питания которого ниже минимально допустимого уровня (тыс. человек)	2562,7	493,3	5,2 раза
Потребность в энергетической ценности (в среднем на душу)			
Минимальные потребности в энергетической ценности — МОЕК (ккал/в день)	1854	1844	99,5
Средние потребности в энергетической ценности — АОЕК, (ккал/в день)	2377	2353	99,0
Потребление продовольствия (в среднем на душу населения)			
Энергетическая ценность потребленных продуктов питания-ОЕС, (ккал/в день)	2420	3140	129,7
Примечание — составлено [2]			

Таблица 2. Уровень пищевой депривации

Уровень пищевой депривации (%)	Степень тяжести недостаточного питания
<2.5	Незначительная
2.5–4	очень низкая
5–9	низкая
10–19	средняя
20–34	высокая
>35	очень высокая
Примечание — составлено [2].	

Таблица 3. Импортозависимость Казахстана в основных видах продукции, в %

Продукт	Импорт в %
Молоко и сливки сгущенные	74,2
Флодоовощные консервы	70,5
Кондитерские изделия	67,4
Сыры и творог	58,3
Печенье	48,7
Колбасные изделия	44,8
Белый сахар	40,2
Шоколад	34,2
Масло сливочное	32,8
Примечание — составлено [3]	

Ученые считают, если импорт определенного вида продукта составляет 20% от объемов внутреннего производства, то можно вести речь о стагнации этого производства. Если эта цифра достигает 60%, то производство гибнет. У нас показатель продуктового импорта в среднем равен

40%, то есть отечественный аграрный сектор находится в шаге от гибели [4].

Создание условия для устойчивого развития аграрного сектора Казахстана, содействие в обеспечения региональной продовольственной безопасности, выход от

ественной сельскохозяйственной продукции на рынки зарубежных стран, — все это невозможно без активного участия научной сферы. Дальнейшие разработки и использование новых технологий в сельском хозяйстве, их последующее внедрение в производство будут способствовать развитию отрасли и позволят Казахстану обеспечить конкурентоспособный, высокопроизводительный аграрный сектор.

Для развития конкурентоспособности аграрного производства и продовольственного обеспечения продуктами питания населения Казахстана необходимо внедрять инновационный механизм за счет увеличения объемов инвестиций в основной капитал сельского хозяйства, а именно:

— приобретение высокопроизводительной сельскохозяйственной техники, позволяющей внедрять прогрессивные ресурсосберегающие технологии;

— строительство животноводческих комплексов;

— приобретение технологического оборудования и спецтехники.

Одним из прогрессивных и перспективных направлений технического перевооружения отраслей сельского хозяйства является развитие лизинговой системы. Такая система позволяет приобретать технику и другие необходимые оборудования в лизинг. В последнее время в Казахстане развивается вторичный лизинг. Положительной стороной лизинга в сельском хозяйстве является:

— более выгодные условия кредитования в отличие от коммерческого (ниже судный процент, дополнительное техническое обслуживание, возможность перекредитования); обеспечением сделки служит само оборудование;

— лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда (платежи могут быть ежемесячными, ежеквартальными и т. д.);

— риск по моральному и физическому износу оборудования целиком ложится на лизингодателя, имеющего возможность постоянного обновления своего парка оборудования;

— временно высвобожденные, благодаря лизингу финансовые средства, лизингополучатель может использовать на другие цели;

— налоговое законодательство позволяет лизингодателю снизить налоговое бремя.

Наряду с этим, необходимо развитие смежных отраслей экономики, включая производство минеральных удобрений, химических средств защиты растений, ветеринарных препаратов, диагностикумов, сельскохозяйственной техники, оказание им и отечественным предприятиям-производителям сельхозтехники и оборудования государственной поддержки, субсидирования ставки вознаграждения по лизингу сельхозтехники и оборудования сельхозтоваропроизводителям.

Литература:

1. Обеспечение продовольственной безопасности является одной из важнейших стратегических задач государства. // Казахстанская правда, № 232 (27506), 13 июля, 2013 г.
2. Методологические рекомендации по организации обследования домашних хозяйств по оценке уровня жизни Агентства Республики Казахстан по статистике, Астана, 2014 год.
3. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013–2020 годы «Агробизнес-2020».
4. Никитина, Г.А. В Казахстане проблемы с обеспечением продовольственной безопасности. Сайт газеты «Литер»././http. www. liter. kz

Методы повышения конкурентоспособности автомобильного грузового транспорта

Пальникова Евгения Николаевна, магистрант

Институт управления бизнес-процессами и экономики Сибирского федерального университета

На современном этапе развития экономики грузовой автомобильный транспорт для большинства развитых стран является ключевым видом транспорта и главным элементом транспортной системы. В результате осуществления рыночных реформ в России возникли принципиально новые условия хозяйствования, характеризующиеся определяющим влиянием конкуренции на результаты деятельности предприятий. Заинтересованность предприятий в результатах своей деятельности усиливает необходимость повышения их конкурентоспособности, которая выступает важнейшим фактором обеспечения экономической безопасности предприятия и создания условий для его дальнейшего развития. В статье дано определение конкурентоспособности предприятия, обозначены пути и методы повышения конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рынок транспортных услуг, автомобильный грузовой транспорт, методы повышения конкурентоспособности.

Рынок транспортных услуг играет важную роль в обеспечении экономического роста и социального развития. От качества услуг предоставляемых грузовым автомобильным транспортом зависит конкурентоспособность большинства отраслей экономики страны.

Развитие рынков товаров и услуг, мелкого и среднего бизнеса, расширение сферы розничной торговли, которые не имеют других подъездных путей, кроме автомобильных, в значительной степени увеличивают процент использования грузового автомобильного транспорта.

С помощью автомобильного транспорта значительно повышается уровень мобильности населения, и обеспечиваются высокие темпы роста экономики.

В настоящее время грузоперевозки являются неотъемлемой частью инфраструктуры государства. Автомобильным грузовым транспортом в Российской Федерации перевозится около 70% общего объема грузов, перевозимых всеми видами транспорта. Но в то же время в общем грузообороте всех видов транспорта доля автомобильного транспорта совсем небольшая. Это объясняется тем, что основная сфера деятельности грузового автомобильного транспорта — это доставка продукции в городах и подвоз-вывоз грузов в транспортных узлах железнодорожного и морского транспорта. [6]

В последние годы в условиях глобализации экономики прослеживается повышение конкуренции во всем мире. С установлением рыночных отношений в России предприятиям необходимо выдерживать серьезную конкуренцию на рынке предоставления услуг. И, как следствие, появляется проблема оценки и повышения уровня конкурентоспособности предприятий.

Конкурентоспособность предприятия на рынке может являться показателем целесообразности существования данного вида бизнеса, обобщающей характеристикой уровня и качества хозяйствования, степени адекватности предприятия внешней среде. Иными словами, конкурен-

тоспособность предприятия отражает степень соответствия результатов его деятельности и требований конкретного товарного рынка. Также она может служить критерием эффективности производства, оценкой эффективности системы управления

На сегодняшний день в экономической литературе можно найти множество определений и способов оценки конкурентоспособности.

В самом общем смысле под конкурентоспособностью понимается способность опережать других, используя свои преимущества в достижении поставленных целей.

Конкурентоспособность предприятия — это относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности. [5]

Под конкурентоспособностью автотранспортного предприятия следует понимать его способность организовывать и осуществлять услуги, которые по своему качеству, стоимости и другим характеристикам являются более привлекательными для потребителя, чем перевозки и услуги, предлагаемые конкурентами. При определении автотранспортным предприятием конкурентных преимуществ необходимо ориентироваться на запросы потребителей и убеждаться, что эти преимущества положительно оцениваются ими. [4]

Существует огромное количество расчетных и расчетно-графических методов оценки конкурентоспособности. Каждый из методов имеет свои особенности: авторами обосновывается применение различных подходов для расчета показателей конкурентоспособности, необходимость учета тех или иных факторов для оценки и т. д. Все многообразие подходов к количественной оценке конкурентоспособности предприятий предлагается классифицировать по следующим признакам:

— категория предприятия (промышленные, торговые, финансовые и др.);

— тип метода (расчетные, графические, расчетно-графические);

— особенности расчета показателей конкурентоспособности;

— возможность прогнозирования конкурентоспособности;

— учитываемые факторы конкурентоспособности;

— использование весомости показателей;

— источник информации для расчетов (внутренняя отчетность предприятия, статистические данные, мнения экспертов и т. д.);

— трудоемкость расчетов;

— критерии конкурентоспособности.

Оценка конкурентоспособности предприятия, в первую очередь, предполагает выбор предприятий, которые будут выступать в качестве базовых объектов для сравнения. Далее формируется перечень критериев, по которым будет производиться оценка конкурентоспособности предприятия. Как правило, конкурентоспособность предприятия включает в себя конкурентоспособность предприятия как хозяйствующего субъекта (например, на основе оценки эффективности использования ресурсов и уровня конкурентного потенциала) и конкурентоспособность его продукции.

Данное положение справедливо и для предприятий сферы услуг с той лишь оговоркой, что при оценке конкурентоспособности услуг следует учитывать их специфику, определяющую критерии и методы оценки конкурентоспособности.

В общем виде перечень критериев конкурентоспособности услуг включает:

— критерии результата — отличные для каждого вида услуг, так как один и тот же результат, может быть, достигнут разными путями, посредством принятия различных управленческих решений и применения разных стратегии ведения конкурентной борьбы;

— критерии условий обслуживания — определяются материально-технической базой (инфраструктурой) предприятия и ассортиментом оказываемых услуг;

— критерии культуры обслуживания — зависят от подготовки обслуживающего персонала и, как правило, не зависят от вида услуг;

— критерии доступности — включают затраты денежных средств и времени потребителей, связанные с получением услуги.

И, наконец, после определения тех критериев, по которым будет производиться оценка конкурентоспособности, осуществляется выбор методов и непосредственная оценка конкурентоспособности предприятия.

Для оценки конкурентоспособности применяются самые разнообразные методы наиболее распространенными из которых являются SWOT-анализ; матричные методы; методы, основанные на оценке конкурентоспособ-

ности продукции предприятия; методы, основанные на теории эффективной конкуренции, а также комплексные методы.

SWOT-анализ был предложен А.А. Томпсоном и А.Д. Стриклендом и предполагает выявление и оценку сильных и слабых сторон предприятия и сопоставление их с возможностями и угрозами внешней среды, на основе чего делается вывод об уровне конкурентоспособности предприятия. Матричные методы заключаются в оценке маркетинговой стратегии предприятия на основе матрицы конкурентных стратегий, построенной как система координат с двумя переменными, в частности, по горизонтали отмечаются темпы роста рынка, а по вертикали — относительная доля предприятия на данном рынке. В таком случае наиболее конкурентоспособными считаются те предприятия, которые занимают большую долю на рынке с высокими темпами роста. Примерами матричных методов являются матрица, разработанная Бостонской консалтинговой группой (матрица BCG); матрица МакКинзи и Ко (матрица GE/McKinsey); матрица ADL, предложенная Артуром Д. Литлом и др.

Методы, основанные на оценке конкурентоспособности продукции предприятия, базируются на суждении о том, что конкурентоспособность предприятия прямо пропорциональна конкурентоспособности его продукции.

При этом конкурентоспособность продукции понимается, как ее способность быть проданной на конкретном рынке за определенный период времени. Для оценки конкурентоспособности продукции используются различные методы, в основе которых в большинстве случаев лежит соотношение ее качества и цены.

Методы, основанные на теории эффективной конкуренции, базируются на том, что наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наиболее эффективно организована работа всех подразделений, что отражается на эффективности использования его ресурсов.

Следовательно, в рамках данной группы методов оценка конкурентоспособности предприятия сводится, главным образом, к оценке эффективности использования его ресурсов. К данным методам, в частности, относятся теория равновесия, теория сравнительных преимуществ и функциональный подход. Комплексные методы оценки конкурентоспособности предприятия отличаются от рассмотренных выше тем, что в них используются не только текущие, но и потенциальные (будущие) оценки конкурентоспособности. Всю совокупность методов оценки конкурентоспособности предприятий можно классифицировать на условные группы по различным признакам.

Классификация наиболее известных и широко применяемых методов оценки конкурентоспособности предприятий и возможности их применения для предприятий сферы услуг приведены в таблице 1.

Таблица 1. Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятий

Методы оценки конкурентоспособности предприятия	Критерии конкурентоспособности	Характеристика методов и возможности их применения для предприятий сферы услуг
1. В зависимости от способа получения информации		
1.1. Социологические методы (опрос, анкетирование, статистическая обработка данных)	Удовлетворенность потребителей теми или иными параметрами предприятия и продукции	Результаты, полученные с использованием социологических методов формируют ограниченное представление о конкурентоспособности предприятия, так как ориентированы на внешнюю среду и не учитывают внутренние факторы конкурентоспособности предприятия. Данная группа методов может широко применяться для различных предприятий сферы услуг, так как специфика процесса оказания услуги, как правило, предполагает личное взаимодействие с потребителем.
1.2. Органолептические методы (посредством органов чувств)	Соответствие органолептических параметров продукции (цвет, вкус, запах и т. п.) нормативно-правовым и/или потребительским требованиям	Широко применяются для предприятий, производящих продукцию, имеющую материально-вещественную форму и, ограниченно применимы для предприятий сферы услуг, например, при оценке физического окружения услуги.
1.3. Измерительные методы (использование специального измерительного оборудования)	Размеры, плотность, вес, температура, время, износоустойчивость и т. п.	Широко используются на предприятиях материального производства. Также могут быть использованы для предприятий сферы услуг (например, продолжительность оказания услуги и ожидания в очереди; температура помещений, в которых осуществляется процесс оказания услуги и т. п.).
2. В зависимости от характера используемой информации		
2.1. Качественные методы (SWOT-анализ, маркетинговый анализ)	Конкурентный потенциал, конкурентное преимущество	Качественные методы позволяют оценить перспективную конкурентоспособность предприятия и выявить «узкие» места в его деятельности. Применимы для оценки конкурентоспособности любых предприятий, в том числе и предприятий сферы услуг.
2.2. Количественные методы (маркетинговый метод, финансовый анализ результатов деятельности предприятия и др.)	Доля рынка. Эффективность использования ресурсов	Позволяют судить о текущем уровне конкурентоспособности предприятия, но не объясняют причины достигнутых результатов. В целом, применимы для оценки конкурентоспособности любых предприятий, в том числе и предприятий сферы услуг. Различия заключаются в перечне критериев, по которым оценивается конкурентоспособность предприятий сферы услуг.

3. В зависимости от формы представления данных		
3.1. Графические методы (многоугольник конкурентоспособности, радар конкурентоспособности и т. п.)	Оцениваемые критерии могут быть самыми разнообразными (от 3 до 360): конкурентоспособность продукции, эффективность маркетинговой деятельности, финансовое состояние, рентабельность продаж, имидж и др.	Позволяют представить наглядно уровень конкурентоспособности предприятия по различным критериям. Графические методы применимы для оценки конкурентоспособности любых предприятий, в том числе и предприятий сферы услуг при условии использования соответствующих критериев конкурентоспособности.
3.2. Матричные методы (матрицы ADL, BCG, GE / McKinsey и др.)	Занимаемая доля рынка и темпы роста рынка	Матричные методы применимы для оценки конкурентоспособности любых предприятий, в том числе и предприятий сферы услуг. Данные методы характеризуются простотой и наглядностью, но низкой информативностью, т. к. причина сложившейся ситуации остается вне области исследования.
3.3. Расчетные методы (метод средневзвешенного арифметического, метод анализа иерархий, индексный метод и др.)	Могут использоваться различные критерии (например: конкурентоспособность продукции, уровень удовлетворенности потребителей, рентабельность и др.).	Расчетные методы применимы для оценки конкурентоспособности любых предприятий, в том числе и предприятий сферы услуг. При этом различия заключаются в перечне критериев и показателей, по которым оценивается конкурентоспособность предприятий сферы услуг.

Наряду с методами, перечисленными в таблице, можно выделить методы, сочетающие в себе методы, относящиеся к различным группам, например, расчетно-графические; расчетно-матричные; методы, учитывающие текущую и потенциальную конкурентоспособность (комплексные методы).

Заинтересованность предприятий в максимизации результатов своей деятельности усиливает необходимость повышения конкурентоспособности транспортных предприятий, что требует совершенствования работы всех служб и подразделений экономического субъекта. Конкурентоспособность выступает важнейшим фактором обеспечения безопасности объекта перевозки и его последующей эффективной доставки. Инструментарием для решения стратегических задач повышения конкурентоспособности может служить комплексный подход по разработке и построению модели конкурентоспособности транспортного предприятия. Целью разработки и построения модели конкурентоспособности транспортного предприятия является правильное определение конкурентной стратегии, согласованной с условиями конкретной транспортной отрасли, навыками и капиталом, которыми обладает конкретное предприятие. Основные направления повышения конкурентоспособности автотранспортного грузового предприятия представлены в таблице 2.

В современных условиях одним из основных элементов эффективной конкурентной борьбы является именно пре-

доставление грузовладельцу ряда дополнительных услуг. Оптимальное сочетание стоимости и качества данных услуг у каждого транспортного предприятия способствует повышению его конкурентного статуса. Конкурентоспособность транспортной продукции можно определить как совокупность характеристик перевозки грузов (пассажиров), отражающую ее отличие от перевозок другими видами транспорта (либо с использованием иной комплексной технологии перемещения) как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по уровню транспортных затрат.

Конкурентоспособности субъектов рынка транспортных услуг, которая должна вырабатываться на основе комплекса маркетинговых исследований, определяется, как работа с потребительскими ценностями, достижение хозяйствующими субъектами автомобильного транспорта своих целей, путем определения потребностей целевых рынков и обеспечения потребителей в услугах, эффективнее и продуктивнее чем их конкуренты. Маркетинговые исследования — наиболее действенный инструмент для получения обратной связи с рынком, позволяющие комплексно подойти к разработке концепции и выработке стратегии конкурентной борьбы. Причем нужно констатировать, что данный вопрос актуален не только для организаций коммерческого сектора, но и для реализации различных общегосударственных и социальных проектов.

Таблица 2. Предлагаемые основные направления повышения конкурентоспособности грузового автотранспортного предприятия

Сокращение затрат на перевозки	Повышение качества перевозок	Организация службы маркетинга	Подготовка и обучение кадров	Управлению инновационной деятельностью предприятия.
Сокращение эксплуатационных затрат; Оптимизация маршрутов; Рационализация парка подвижного состава; Оптимальный выбор транспортного средства для перевозки; Использование средств GPS-мониторинга передвижения транспорта; Разумный подход в решении вопроса о продолжительности эксплуатации транспорта.	Своевременность и скорость доставки товара (груза); Обеспечение сохранности груза при транспортировке и выполнении погрузочно-разгрузочных работ; Высокая культура обслуживания клиентов; Обеспечение качества транспортно-экспедиционного обслуживания.	Точное удовлетворение покупательских запросов; Расширение спектра предоставляемых услуг; Изучение характеристик транспортного рынка и анализ потребностей в услугах; Мониторинг, позволяющий проводить своевременный анализ конкурентоспособности предоставляемых услуг; Наличие конкурентных преимуществ услуг грузового транспорта посредством рыночного сопоставления в развитии конкуренции; Повышение репутации (имиджа).	Практические навыки и знания персонала; Взаимосвязь с учебными учреждениями, готовящими кадры для автотранспортных организаций; Квалификация кадров.	Приобретение лицензий; Профессиональная оценка интеллектуальной собственности; Поиск новых конкурентоспособных услуг и новых рынков их предоставления; Внедрение прогрессивных форм и новейших технологий при организации перевозочного процесса на грузовом автомобильном транспорте.

Литература:

1. Бачурин, А. А. Маркетинг на автомобильном транспорте: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / А. А. Бачурин. — М.: Издательский центр «Академия», 2005 г. — 208 с.
2. Беляев, Г. Л. Маркетинг: основы теории и практики — М.: Кнорус, 2007 г. — 672 с.
3. Будрин, А. Г. Экономика автомобильного транспорта: учебное пособие / А. Г. Будрин, Е. В. Будрина, М. Г. Григорян и др.; под ред. Г. А. Кононовой. — 3-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2008 г. — 320 с.
4. Пеньшин, Н. В. Конкурентоспособность услуг автомобильного транспорта в условиях пост-кризисной модернизации экономики России / Н. В. Пеньшин. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2010 г.
5. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. — 2 — е изд., испр. и доп. / Р. А. Фатхутдинов. — М.: Изд — во Эксмо, 2005 г. — 544 с.
6. Данные Федеральной службы государственной статистики — Основные показатели транспортной деятельности в России — Транспорт и связь в России, 2001–2014 гг.

Формирование организационной культуры и достижение целей организации в современных российских компаниях

Панова Вероника Андреевна, студент;
Месропян Мария Артуровна, студент;
Семенова Нина Константиновна, кандидат экономических наук, доцент, научный руководитель
Дальневосточный федеральный университет

В центре внимания данной работы лежит анализ формирования организационной культуры и достижение целей организации на примере российских компаний.

Ключевые слова: организационная культура, цели организации, современный менеджмент.

The analysis of the formation of the organizational culture and the achievement of objectives of the organization on the example of Russian companies are on the focus of the research.

Keywords: organizational culture, organizational goals, modern management.

Организационная культура и ее влияние на производительность труда

С развитием бизнеса и предпринимательства большое значение стало уделяться социальным связям и их влиянию на достижение результатов деятельности организации. Понятие организационной культуры стало употребляться около 60–70 лет назад. Под этим феноменом подразумевается система ценностей, идей и взглядов, которые формируются в коллективе и определяют дальнейшие действия и поведение работников. Целью организационной культуры является возможность создания благоприятного фона для работы сотрудников, скорейшего достижения целей каждого из них, а, следовательно, и предприятия в целом.

Для каждой организации свойственна своя форма культуры, которая отличает ее от других и придает ей уникальности. Именно поэтому исследователями выделяется множество различных подходов к пониманию данного явления [3].

Так, Уильям Оучи описал в своих трудах американскую (главный двигатель — личность) и японскую (главный двигатель — коллектив) модели управления, затем выделил три основных вида организационных культур. Это бюрократическая, клановая и рыночная. Первая характерна наличием сильного руководства, которое является источником власти на предприятии, большим количеством господствующих правил и регламентов. Вторая действует согласно традициям, принятым в коллективе, которые здесь служат главным источником власти. В третьей культуре идет ориентация на максимальное получение прибыли, то есть источником власти является собственность на ресурсы.

Эдгар Шейн выделил три уровня организационной культуры. Поверхностный включает в себя такие характеристики как производимые товары и услуги, используемые технологии и поведение работников. На внутренний уровень оказывают влияние ценности и традиции, разделяемые в коллективе. Последний, глубинный уровень, представляет

собой трудно осознаваемые и скрытые предположения, которые оказывают влияние на поведение людей.

Юлиан Семенов в свою очередь описал особенности свойств организационной культуры: создают представления работников о ценностях предприятия; ранжируют ценности в зависимости от степени важности; обозначают системность организации, объединяющей части в единое целое.

Часть ученых предпочитают выделять компоненты организационной структуры: мировоззрение; организационные ценности, под которыми понимаются предметы и явления, значимые для духовной жизни работников; стили поведения; нормы, представляющие собой синтез формальных и неформальных правил организации, а также психологический климат организации, определяющий отношение сотрудников друг к другу и к работе. В совокупности описанные компоненты могут дать широкое представление об организации и ее культуре [2].

Методы формирования организационной культуры и целей организации

В современных организациях культуру принято рассматривать как сильный стратегический инструмент, посредством которого можно ориентировать людей на общие цели, мобилизовать инициативу работников и достигать максимальных результатов в ходе совместной работы. При построении культуры немаловажное значение имеет лидер, который должен обладать необходимыми качествами и иметь определённый набор ценностей, взглядов и идей, соответствующий типу данного предприятия. Также большое значение в процессе становления организации уделяется неформальным лидерам, чьи полномочия не зафиксированы официально.

Компетентность руководителя заключается в умении общаться с персоналом, готовности принять на себя ответственность за свои решения, вовремя увидеть проблему и добиться ее оптимального решения, организовав работу коллектива должным образом. Последние социально-эко-

номические исследования фиксируют тенденцию того, что работники отдадут предпочтение внимательному лидеру, который умеет высказать слова одобрения. При этом они ожидают от него высокого уровня профессионализма. Лидер может оказывать значительное влияние на формирование неявной организационной культуры, которая формируется в сознании человека, исходя из мировоззрений окружения. Установлению явной культуры способствует наличие норм, правил и инструкций, зафиксированных документально [3].

В ходе образования организационной культуры предприятия необходимо учитывать несколько факторов. Сюда относится история организации, ее традиции и имидж, внешняя среда и стиль лидерства, действующий внутри предприятия. Культура является достаточно консервативной составляющей, поэтому любые изменения не должны противоречить уже принятым нормам и ценностям.

Проводимые исследования в рассматриваемой области указывают на то, что страна расположения предприятия так же оказывает сильное влияние на организационную культуру, что объясняется менталитетом, историей государства и укладом жизни людей на местности.

Главной базой для формирования целей организации является возможность удовлетворения запросов потребителей, иначе у нее не будет прибыли. К важнейшим целям можно отнести производственные цели, основанные на разработке новых продуктов и услуг. Ресурсные цели, характеризующиеся желанием организации привлекать наиболее ценные ресурсы: высококвалифицированных работников, современное оборудование и капитал. Маркетинговые цели, связанные с завоеванием рынков сбыта, повышением объема продаж и цен товаров. Также социальные цели, которые предполагают обеспечение благоприятных условий труда и отдыха персонала. Научно-технические цели предполагают внедрение новых технологий для усовершенствования продукции. Административные цели, фокусирующиеся на достижении хорошей дисциплины в коллективе и эффективном взаимодействии сотрудников.

В ходе существования организации происходят неизбежные изменения как во внутренней, так и во внешней среде, следовательно, цели организации так же будут меняться и пересматриваться. Некоторые предпочитают осуществлять изменения при возникновении конкретной ситуации, другие делают это систематически. Обычно существует долгосрочная цель, которая образует краткосрочные. Сами цель в свою очередь дают начало задачам, они являются более конкретными в отличии от целей. Их правильная формулировка позволяет четко представлять план работы, а их решение возможность правильно распределить время и обязанности между сотрудниками.

Особенности организационной культуры в российских организациях

Создание культурных ценностей и традиций, определяющих поведение работников в российских организациях,

является актуальной проблемой современной социальной науки организаций.

По данным Росстата около 57,8% россиян получают моральное удовлетворение от своей работы, при этом женщины здесь берут первенство. Интересная особенность заключается в том, что старшее поколение испытывает удовлетворение чаще, чем молодежь, 86,4% против и 73%. Анализ условий труда, базируемый на Европейском социальном исследовании показал, что удовлетворенность трудом в России ниже, чем в других странах ввиду низкого качества рабочих мест.

Разница между странами по удовлетворенности трудом основывается на определенных факторах: уровень образования, состояние здоровья, отраслевая и профессиональная принадлежности, уровень дохода, содержание труда.

На сегодняшний день в России существует четыре разновидности организационных культур.

1) Бюрократическая, которая основывает свою деятельность на основе системы правил и стандартов. В компании установлена жесткая иерархия, определяющая обязанности каждого из сотрудников. Власть сосредоточена в руках руководителя. Такая система чаще всего встречается в крупных организациях, имеющих устойчивое положение на рынке.

2) Силовой вид характеризуется наличием лидера, вокруг которого существует круг приближенных сотрудников, помогающих ему управлять компанией. Данную структуру предпочитают организации, находящиеся на этапе становления, что позволяет им быстро адаптироваться в ходе любых изменений на рынке.

3) Личностно-ориентированная культура предоставляет широкие возможности для раскрытия потенциала каждого из работников, поощряет инициативность и активность в работе. Руководители, как правило, координируют деятельность и направляют ее в нужное русло, а не осуществляют жесткий контроль над действиями персонала. Все решения принимаются коллегиально и согласованно. Этот вид характерен для адвокатских и консалтинговых фирм, а также предприятий творческих направленностей.

4) Целевая культура основана на четком разделении обязанностей среди сотрудников. При этом ведется жесткий контроль за выполнением работы. Как и в предыдущем личностном виде решения принимаются совместно [1].

Описанные организационные культуры выбираются предприятиями в зависимости от целей и результатов, которых они хотят достичь, ведь данный аспект задает весь дальнейший характер деятельности предприятия.

Несмотря на всю сложность и разнонаправленность социально-экономических движений в России, глубокий анализ данной проблемы и нахождение их решений позволит благоприятно повлиять на деятельность компаний и серьезно оптимизировать их деятельность.

Литература:

1. Акперов, И. Г., Масликова Ж. В. Особенности формирования организационной культуры в современной России // Вестник Российской коммуникативной ассоциации. — 2002. — № 1.
2. Стеклова, О. Е. Организационная культура: учебное пособие / О. Е. Стеклова. — Ульяновск: УлГТУ, 2007. — 127 с.
3. Тихомирова, О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка / О. Г. Тихомирова. — СПб: Питер, 2008. — 148 с.

Пути решения проблем малого и среднего предпринимательства на примере Республики Татарстан

Панько Елизавета Юрьевна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В данной статье проводится анализ основных проблем и путей решения малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан. Рассматриваются задачи развития предпринимательства, способствующие его эффективному функционированию. Отдельно выделяются мероприятия для развития предпринимательства в отраслях промышленности.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, Республика Татарстан, предпринимательство.

При современном положении дел в сложившейся ситуации в экономике России малое и среднее предпринимательство находится в затруднительном положении. В условиях введенных санкций и повышения курса мировых валют предпринимателям приходится искать новые пути развития для поддержания текущего уровня и дальнейшего повышения эффективности деятельности. В данной статье рассматриваются возможные пути решения возникших проблем на примере малого и среднего предпринимательства в экономике Республики Татарстан.

Основные задачи дальнейшего развития предпринимательства в реформируемой экономике представлены в таблице 1.

В связи со сложившейся ситуацией в мировой и российской экономике существует необходимость предпринять особые меры по поддержке предпринимательства. В первую очередь, требуется обозначить пути решения наиболее острых проблем предпринимательства в Республике Татарстан:

— рассмотреть возможность предоставления коммерческими банками отсрочек для субъектов малого и среднего предпринимательства по уплате части процентов, превышающей ключевую ставку Центрального Банка РФ, по ранее выданным кредитам;

— ограничить повышение цен со стороны предприятий-монополистов, выпускающих импортозамещающую

Таблица 1. Задачи развития предпринимательства в Республике Татарстан

№ п/п	Задачи
1	Вовлечение экономически активного населения в предпринимательскую деятельность
2	Повышение доступности финансовых ресурсов для субъектов МСП
3	Развитие кадрового потенциала предпринимательства
4	Содействие технологическому перевооружению производства и повышению производительности труда субъектов МСП в промышленности
5	Создание условий для устойчивого развития малых форм хозяйствования в сельской местности
6	Содействие внедрению технологий, необходимых для производства инновационной и конкурентоспособной продукции
7	Создание новых форм и развитие имеющейся инфраструктуры поддержки МСП
8	Повышение качества оказания государственных услуг субъектам МСП, научно-методическое, нормативно-правовое и консультационное обеспечение
9	Развитие внешнеэкономических связей, создание условий для продвижения продукции, производимой субъектами МСП на региональные и зарубежные рынки

продукцию для отечественной промышленности;

- субсидировать затраты на уплату процентов по банковским кредитам, ориентируясь на ключевую ставку, от которой зависит стоимость заемных ресурсов;

- субсидировать кредиты в иностранной валюте, затраты на подключение к сетям и уплату арендных платежей резидентами технопарковых структур.

- установление налоговых каникул и освобождение от проверок.

Рассмотрим возможные пути решения проблем предпринимательства в экономике на примере Республики Татарстан.

1. Нестабильность законодательства в сфере налогового и финансового регулирования сектора малого и среднего предпринимательства (МСП).

По оценке Росстата, в 2015 году в неформальном секторе было занято свыше 19% общей численности экономически активного населения.

Для снижения негативного влияния данного фактора целесообразным является активное участие региональных органов исполнительной власти и институтов поддержки МСП, ответственных за развитие предпринимательства, в оценке регулирующего воздействия нормативных актов в данной сфере на федеральном уровне.

2. Проблемы доступа к источникам финансирования деятельности.

В этих условиях финансовая поддержка МСП должны быть ориентирована на меры, способные дать мультипликативный эффект. Одновременно меры поддержки целесообразно скорректировать для обеспечения снижения стоимости финансовых ресурсов, сокращения сроков рассмотрения заявок и требований к заёмщику.

3. Сохранение высокого уровня административных барьеров.

Для повышения инвестиционной привлекательности и улучшения условий для предпринимателей, важно сократить административные барьеры, которые препятствуют развитию предпринимательства в Республике. В частности, речь идет о сокращении сроков получения и количестве необходимого числа разрешений.

Меры для снижения негативного влияния высоких административных барьеров должны концентрироваться на сокращении неоправданных административных барьеров. На республиканском уровне необходимо обеспечить уча-

стие предприятий и органов исполнительной власти в актуализации технических норм и стандартов. Например, по использованию нефтехимической продукции в жилищном и дорожном строительстве.

4. Проблемы в нахождении рынков сбыта продукции.

Для преодоления данного фактора целесообразно стимулировать эффективность государственных закупок, закупок субъектов естественных монополий и компаний с государственным участием с обеспечением доступа к ним субъектов МСП. Другое направление — продвижение продукции субъектов малого и среднего предпринимательства на внутренний и внешний рынки.

Продвижению продукции на внешние рынки способствует проведение точечных, целевых визитов делегаций для проработки конкретных предложений о сотрудничестве с партнёрами за рубежом и в регионах России, а также активизация работы представительств и торговых домов республики. При организации данных направлений Министерство промышленности и торговли Республики Татарстан предполагает учитывать интересы производственных средних и малых предприятий.

Следует отметить, что в России в целом потенциал роста МСП в промышленности в значительной степени исчерпан. Следует ожидать опережающего роста лишь для отдельных сегментов отрасли (радиоэлектроника), связанного с расширением спроса со стороны государства в специфической продукции. Это незначительно повлияет на общий рост показателей промышленных предприятий сектора МСП. Предполагается очень незначительный рост данного сегмента в среднесрочной перспективе.

В долгосрочной перспективе рост промышленности в общей структуре сектора МСП в России, в том числе и в Республике Татарстан, будет в значительной степени связан с эффективностью мер, направленных на:

- внедрение новых технологий;
- упрощение административных процедур;
- подготовку кадров различной квалификации.

В связи с изложенным, учитывая, что Министерство промышленности и торговли Республики Татарстан не является уполномоченным органом исполнительной власти по реализации программ поддержки предпринимательства, целесообразно осуществлять развитие промышленного бизнеса в рамках текущей деятельности последующим направлениям (таблица 3.2).

Таблица 2. Направления развития предпринимательства в отраслях промышленности

№ п/п	Мероприятие
1	содействие реализации совместных проектов крупных, средних и малых промышленных предприятий
2	отстаивание интересов промышленного предпринимательства смежных отраслей
3	участие в реализации мероприятий по продвижению продукции промышленного предпринимательства
4	содействие повышению качества подготовки специалистов для промышленных предприятий, в том числе малых и средних путем развития системы наставничества, обеспечения участия работодателя в формировании программ обучения и т. д.

На сегодняшний день с целью увеличения в Республике Татарстан удельного веса промышленного производства в обороте малого и среднего предпринимательства ведётся работа по оповещению и консультированию республиканских предприятий о возможности субсидирования части затрат за счет средств бюджета Российской Федерации в рамках ФЦП, реализуемых Министерством промышленности и торговли Российской Федерации.

Подводя итог, хочется отметить, что решение проблем малого и среднего предпринимательства в Республике Та-

тарстан возможно при содействии Правительства республики в рамках создания специализированных программ. В дополнение к этому необходимо взаимодействие с субъектами крупного предпринимательства, как в рамках одной отрасли, так и в смежных отраслях в виде проектов и специальных заказов.

Решение данных проблем имеет огромное значение для развития экономики Республики Татарстан в целом, а также способствует повышению благосостояния граждан и повышению социально-экономического уровня республики.

Литература:

1. Кузьмина, Е. Е., Кузьмина Л. П. Организация предпринимательской деятельности. Теория и практика. Учеб. пособие. 2-е изд. — М.: Юрайт, 2014. — 508 с.
2. Полозков, М., Чванов Р. Малому и среднему предпринимательству необходима налоговая поддержка // Государственная служба. — 2015. — № 4 (96). — с. 52–55.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://tatstat.gks.ru/>
5. Министерство экономики Республики Татарстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mert.tatarstan.ru/>
6. Фонд поддержки предпринимательства Республики Татарстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://fpprt.ru/>

Отчет о движении денежных средств как источник информации о деятельности организации

Пахомова Тамара Андреевна, магистрант
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

Статья посвящена анализу информации, характеристике одной из основных форм бухгалтерской отчетности «Отчет о движении денежных средств». Рассмотрены методы составления отчета, выявлено, что прямой метод более приемлем для внутренних пользователей отчетности. Внешние пользователи бухгалтерской отчетности используют и прямой и косвенный метод построения. Косвенный метод составления отчета о движении денежных средств часто используется при составлении консолидированной отчетности.

Ключевые слова: международные стандарты, отчетность, финансовая деятельность, инвестиционная деятельность, текущая деятельность, денежные средства, косвенный метод, прямой метод, пользователи.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) начинают свою историю с 1971 года в Лондоне, когда крупные и признанные специалисты в области финансового учета решили создать инструмент для подготовки финансового отчета, единый и доступный для всего мирового экономического сообщества. Стандарты непрерывно находятся в процессе усовершенствования, что вызывает недовольство у составителей и пользователей финансовой отчетности, так как необходимо постоянно перестраиваться. Отчет о движении денежных средств в соответствии МСФО в международной практике получил широкое распространение и признается в качестве основной формы отчетности.

В 1992 году Совет по Международным стандартам финансовой отчетности разработал МСФО 7 «Отчёт о движении денежных средств», который вступил в силу в 1994 году. Стандартом предусматривалась обязательность представления отчёта составляющими отчётность в соответствии с МСФО.

Каждый специалист, прежде чем использовать МСФО в своей практике, должен ясно понимать эти основы, так как они представляют собой ключ для понимания и практического применения МСФО.

Настоящие «Основы» охватывают всю финансовую отчетность, как сами отчеты, так и примечания и пояснения

к ним. Отчетность предоставляется ежегодно и предназначена для широкого круга пользователей [1, с. 13].

22 ноября 2011 года в Российской Федерации Государственной Думой был принят Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». До этого времени в бухгалтерскую отчетность входили баланс и отчет о финансовых результатах. Другие формы бухгалтерской отчетности были дополнением к балансу и отчету о финансовых результатах, также и отчет о движении денежных средств [2, с. 192].

Бухгалтерская (финансовая) отчетность — представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности [3, с. 230].

Одной из главных форм финансовой отчетности, в которой обобщается информация о поступлении и выбытии денежных средств компании является отчет о движении денежных средств.

Финансовое состояние организации на конкретный отрезок времени (конец учетного периода) показывает баланс отчет, а отчет о движении денежных средств объясняет преобразования, случившиеся с одним из элементов финансовой отчетности — денежными средствами — от одной даты балансового отчета до другой. Отчет о движении денежных средств, как информация об источниках их поступления и направлениях расходования предоставляется пользователям финансовой отчетности.

Информация о движении денежных средств организации выгодна тем, что она дает пользователям финансовой отчетности основание для оценки умения организации привлекать и применять денежные средства и их эквиваленты.

Денежные средства для каждой компании являются самыми высоколиквидными активами. Величина данного показателя влияет на возможность компании исполнить свои обязательства перед бюджетом, работниками, внебюджетными фондами и кредиторами. В качестве фундамента для составления мнения о размерах, сроках и ясности денежных потоков в будущем нередко используется информация о движении денежных средств за предыдущий период. Она также пригодна при проверке правильности составления прогнозов о будущих потоках денежных средств и для оценки связей между чистыми денежными потоками, рентабельностью и ценовыми изменениями.

Отчет о движении денежных средств также хранит сведения, которые бывают, положительны при анализе финансовой гибкости фирмы.

Финансовая гибкость — это способность фирмы сосредоточить значительные суммы денежных средств для удовлетворения своих потребностей при вероятности возникновения в будущем различных неожиданных расходов.

Информационной базой для составления бухгалтерского отчета о движении денежных средств (форма № 4) по окончании отчетного периода является хозяйственная деятельность компании, связанная с движением денежных

средств и отображающаяся в бухгалтерских записях. В настоящее время в нашей стране финансовый отчет в целом отвечает требованиям МСФО.

В Российской Федерации приказом Министерства финансов от 02 февраля 2011 г. № 11н утверждено ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств».

Отчет включает информацию об остатках денежных средств на отчетную дату, их положительных и отрицательных потоках в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности компании, а также чистые денежные потоки по видам деятельности [4, с. 269].

Текущая (операционная) деятельность — это основная деятельность компании, которая указана в учредительных документах организации, с целью получения прибыли.

Инвестиционная деятельность — деятельность, которая связана с инвестициями, то есть капитальными вложениями в земельные участки, здания и иную недвижимость, в оборудование, нематериальные и другие внеоборотные активы, а также деятельность, связанная с продажей объектов инвестиций, осуществление долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуск ценных бумаг долгосрочного характера.

Финансовой называют деятельность компании, в результате которой меняется и размер, и состав собственного капитала организации (размещение или выкуп акций) и заемных средств (предоставление или возврат кредитов, займов).

Каждый раздел бухгалтерского отчета, в которые входят показатели денежных средств по всем видам деятельности, построены по общим правилам.

Показатели по отдельным видам деятельности называются сначала, потом — выбытие денежных средств и чистые денежные потоки по каждому из видов. Количество чистого денежного потока позволяет установить избыток и недостаток денежной массы по каждому виду деятельности.

Вся информация, содержащаяся в отчете о движении денежных средств, следует показывать таким образом, чтобы на основе их оценки можно было бы в первую очередь обнаружить степень достаточности генерирования компанией чистого денежного потока по данной деятельности.

Избыток денежных средств по текущим видам деятельности определяет качества руководства организации в целом и ее финансовое правление в частности с положительной стороны. Гарантией развития компании, источником ее расширения, условиями для развития производственной базы является избыток денежных средств над убыванием по текущей деятельности.

По правилам Российской Федерации информация в отчете о движении денежных средств отображается прямым (кассовым) методом. По правилам МСФО кроме прямого метода, также применяется и косвенный метод.

Прямой метод составления отчета о движении денежных средств основан на отражении положительного денежного потока (поступление) и отрицательного денеж-

ного потока (выбытие). Прямой способ показывает влияние, вызываемое операционной деятельностью, и включает информацию о полученных и уплаченных суммах по основным видам хозяйственной деятельности [5, с. 52].

Косвенный метод анализа движения денежных средств допускает определить сведения, которые характеризуют чистый денежный поток в отчетном периоде, и определить связь полученной прибыли и изменения остатка денежных средств. Данный метод организован на пересчете финансового результата, полученного путем некоторых корректировок в параметрах чистой прибыли.

Согласно прямому методу составления отчета должны быть показаны все операции по кассе. Весь объем денег, поступивший по текущему виду деятельности от покупателей и заказчиков за отчетный период времени, желательно объяснить, показав отдельно поступление в виде выручки от реализации произведенной продукции, услуг, работ и от продажи материальных запасов. Следует показать отдельно поступившие от покупателей авансы в счет будущих поставок, а также денежные средства от подотчетных лиц, возмещенные налоги, сборы, социальные расходы, погашенные займы, выданные ранее и безвозмездные поступления.

При выбытии денежных средств показывается следующая информация: оплата заработной платы, сборов, налогов, приобретение материалов, сырья, товаров у поставщиков, оплата аренды и коммунальных услуг, авансы, выданные поставщикам и подрядчикам, выдача подотчетных сумм, расчеты с внебюджетными фондами, выплата дивидендов и процентов.

Можно сделать вывод, что «Движение денежных средств по текущей деятельности» является чистый денежный поток по текущей деятельности, то есть разница между поступлением и выбытием денежных средств [6, с. 469–474].

Если компания в процессе своей хозяйственной деятельности извлекает положительный финансовый результат, значит, чистый денежный поток будет положительным. Избыток денег будет положительным результатом от продажи продукции над понесенными денежными затратами. Этот избыток денежных средств на усмотрение собственников компании может быть потрачен на новые бизнес проекты.

Положительные и отрицательные денежные потоки, которые связаны с реализацией и покупкой внеоборотных активов (покупка и продажа недвижимости, оборудования, нематериальных и других внеоборотных активов, финансовые вложения, осуществления собственного строительства), составляют по инвестиционной деятельности движение денежных средств.

Поступление денег от основных средств, оборудования, от реализации ценных бумаг, долей в уставных капиталах других организаций, от поступления дивидендов и процентов, поступления от погашения займов, ранее выданных другим компаниям составляют по инвестиционной деятельности положительные денежные потоки.

Затраты денежных фондов на покупку основных средств, нематериальных активов, дебиторской задолженности на основании отказа права требования, на участие в уставном капитале других организаций, на покупку долговых ценных бумаг, а также выдача займов иным компаниям образуют отрицательные денежные потоки по инвестиционной деятельности.

Если чистый денежный поток по инвестиционной деятельности в течение длительного срока имеет положительную величину, то компания энергично продает свои производственные запасы, итогом, в большинстве случаев, будет нерентабельный бизнес, нехватка денежных средств для обеспечения своих обязательств и другие отрицательные последствия.

«Движение денежных средств по финансовой деятельности» связаны с хозяйственными операциями компании, в результате чего меняется величина собственного капитала и полученных заемных средств.

Покупка акций и долей уставного капитала, находящихся в собственности компании, приобретение денежных средств от эмиссии акций или других долевых ценных бумаг составляют положительные денежные потоки по финансовой деятельности.

Отрицательные денежные потоки по финансовой деятельности обусловлены расходом компанией денежных средств на погашение обязательств по финансовой аренде (лизинговые операции), погашение кредитов и займов.

Если за прошедший промежуток времени компания увеличивала размер заемных денег, то чистый денежный поток по финансовой деятельности будет иметь положительное значение, и наоборот, компания за прошедший промежуток времени возместила больше заемных денег, чем приобрела, чистый денежный поток будет отрицательным.

По текущей деятельности компании отчет о движении денежных средств формируется двумя методами: либо прямым, либо косвенным. Для инвестиционной и финансовой деятельности применяется исключительно прямой метод составления отчета.

Косвенный метод исключает пробелы прямого, который не может ответить на вопрос, почему отклоняется значение изменения денежных средств от полученной чистой прибыли. Как правило, для основной деятельности показатель изменения денежных средств считают косвенным методом. В основе данного метода лежит коэффициент чистой прибыли (убытка) в той сумме, в которой она была указана в отчете о прибылях и убытках. Затем выполняется корректирование суммы, которая не связана напрямую с движением денежных средств. Корректирование бывает трех видов:

1) на величину доходов и расходов, которые никак не участвуют в движении денежных средств (амортизационные отчисления), выполненные по данным отчета о прибылях и убытках;

2) на величину прибылей и убытков от операций, отражаемых в других разделах отчета о движении денежных средств по данным отчета о прибылях и убытках;

3) по данным бухгалтерского баланса — пересчет оборотных активов, признаваемых по методу начисления, с использованием кассового метода.

Отчет, полученный косвенным методом, объясняет, почему различаются чистая прибыль (убыток), полученная организацией за отчетный период, и результат дви-

жения денежных средств за тот же период. Таким образом, косвенный метод позволяет получить данные о финансовых запасах организации, их движении в виде потоков денежных средств, что необходимо для представления источников финансирования и других аспектов деятельности компании.

Прямой метод:

Денежные поступления	-	Денежные платежи поставщикам и работникам	=	Денежные средства от операционной деятельности	-	Уплата процента и налога на прибыль	=	Чистые денежные средства от операционной деятельности
----------------------	---	---	---	--	---	-------------------------------------	---	---

Косвенный метод:

Прибыль до уплаты налогов	±	Корректировки по операциям не денежного инвестирования и финансового характера, учтенные по методу начисления	=	Операционная прибыль до изменения оборотного капитала	±	Изменение оборотного капитала	=	Чистые денежные средства от операционной деятельности
---------------------------	---	---	---	---	---	-------------------------------	---	---

* Одинаковый результат

Порядок подготовки отчета прямым и косвенным методами. [7, с. 160]

При выборе метода составления отчета необходимо исходить из того, для кого этот отчет выполняется. Как показывает практика, отчет о движении денежных средств, составленный прямым методом, более понятен и лучше воспринимается руководителями и акционерами, которые не являются профессиональными финансистами. Следовательно, внутреннему пользователю необходим отчет, составленный прямым методом. Если речь идет о внешнем пользователе, то здесь могут быть различные варианты. Отчет о движении денежных средств косвенным методом проще построить. Он тоже достаточно информативен. Однако при его использовании не рассматриваются абсолютные значения выплат и поступлений, что может исказить истинную картину движения денежных средств. А так как составить отчет косвенным методом в течение отчетного периода невозможно, то большинство компаний пользуются отчетом, построенный прямым методом.

Отчет о движении денежных средств за отчетный период является одним из главнейших средств управления компанией, в том числе оперативного управления, независимо каким методом был составлен этот отчет. Он может быть составлен любой компанией независимо от ее структуры, размера и отрасли.

Полученные сведения о движении денежных средств играют огромную роль не только для оценки эффективности управления денежными запасами компании, но используются в процессе анализа деятельности организации в целом, так как при этом существует возможность согласования результатов отчетного и предыдущего года, выявление основных источников денежных средств, осуществление анализа ликвидности компании, спрогнозировать приток и отток денежных средств в будущем, выявить направления деятельности компании и оценить их значимость, сравнить отчетности компании, имеющих различия в учетной политике.

Литература:

1. Международные стандарты финансовой отчетности: российская практика применения / С.А. Умрихин, Ю.В. Ильина. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ. 2007. — 432 с. — (Библиотека журнала «Российский Бухгалтер»).
2. ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств», утверждено приказом Минфина России от 02.02.2011 № 11н.
3. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учеб. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. — 448 с.
4. Ковалев, В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2014. — 1104 с.
5. Штурмина, О.С. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебное пособие/ О.С. Штурмина. — Ульяновск: УлГТУ, 2010. — 247 с.
6. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. /И.А. Бланк. — 4-е изд., стер. — М.: Омега — Л, 2012
7. Анализ финансовой отчетности: Учебник/ под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. — М.: Вузковский учебник, 2007. — 367 с.

Tackling real business challenges with real options approach: benefits against barriers to adoption with applicability to energy sector investments

Perepelitsa Denis, Candidate of Economic Sciences;

Bykova Victoria, student;

Kondrateva Svetlana, student

Russian Economic Plekhanov University

The efficiency of any business depends on the ability of management to adapt quickly to changing conditions. The need for management decisions in adjusting the implementation of investment projects often occurs in response to the arrival of new strategic information from the market or the strategic actions of competitors. However, the use of traditional approaches based on discounted cash flows, does not allow exercising managerial flexibility in the analysis of efficiency of the investment project. The solution to this problem can reside in the application of the method of real options valuation or real options analysis (ROV or ROA).

The **topicality** of this article is stipulated due to the fact that options, and especially real options, play a crucial role in the mobilization of available funds for the needs of the company in the market economy and evaluation of investing attractiveness of possible alternatives when seeking for the optimal strategic move.

Looking back, thirty years ago time, salaries and bonuses, or, generally, cash, represented the biggest component of executive compensation. Stock options amounted for negligible parts. Now everything has completely changed. With tremendous speed, stock option grants prevail not only the pay, but also the wealth of top executives.

The posed **problem** of this article is to study the nature of real and financial options» role within the framework of challenging business environment, considering the implementation of the real options approach in energy sector.

To analyze the identified problem it is necessary to solve the following **aims**:

1. To identify the categories of options with their peculiarities;
2. To compare real and financial options;
3. To examine the advantages of real options» application;
4. To consider options as risk management tools;

5. To study the examples of real options theory in energy industry;

6. To analyze the main barriers to adoption of real options.

There is no doubt that realization of unexercised option grants has improved the wealth of many individual executives, investors, entrepreneurs, and software engineers.

Options are defined as contracts, through which a seller grants a buyer the right, but not the obligation, to buy or sell a specified number of shares at a predetermined price within a set time period. Options are derivatives. Their value is derived from the value of an underlying investment. In the majority of cases, the underlying investment, which serves the basis for an option, is the equity shares in a public company.

Two types of options exist: call and put options. The first one allows a holder buying a specific amount of a certain asset at a predetermined price within a specific period of time. Calls can be compared with having a long position on a stock. Logically, buyers of calls hope that the stock will increase dramatically before the option matures. A put gives the holder a right to sell an underlying asset at a predetermined price within a specific period of time. In contrast to calls, puts are almost equivalent to having a short position on a stock. Buyers of puts are waiting for the price of the stock to drop before the maturity of the option. The graphical interpretation is shown in Figure 1 below.

It is crucial to mention, why options are such an attractive trading vehicle for many traders.

First and foremost, leverage is a part of options. A trader of options can control a really huge amount of stock for a small quantity of capital. Thanks to leverage, traders can make a sizable amount of money using insignificant changes of price. Investors and traders include options in their portfolios because of leverage»s benefits. The ability to make bigger bets

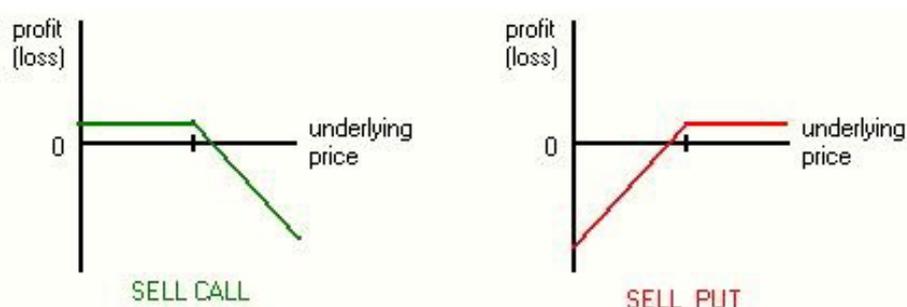


Figure 1. Call and put option: Profit (loss) versus price

using small amount of money is appealing to traders, while investor seeks for the opportunity to hedge long-term stock positions at a low cost.

What is more, traders are able to make leveraged bets on a stock's direction. However, traders also can benefit from a stable stock that is without any movements. In such a case, trades use different strategies, which vary depending on their complexity.

Besides, options leverage is an option that serves a perfect instrument for stock portfolio's hedging. A trader has an opportunity to completely protect long-term investment from market risk by buying options against this type of investment for a minor quantity of money.

Actually, stock traders have lower commissions than options traders. But options' commissions have fallen dramatically during the last years. Such a decline was caused by the volume growth of options trading. A rapid increase in online options brokers has become the reason for a competition among options broker. It also can be a reason for option trading costs to be low.

The last, but not the least, options allow traders to fully control their risk exposure. For instance, there is only a risk of losing the premium amount for buyers of put options, while a trader who sells a stock short can, as a matter of fact, will suffer if the position unexpectedly becomes red.

Moving to the next subtopic of the article, in practice options can be divided into real and financial ones.

A financial option is a derivative instrument which value depends on the volatility of the underlying financial securities from which it is derived. Financial option is a right, but not an obligation, to buy or sell an underlying financial asset at a predetermined price over a specific period of time. For instance, equity securities are underlying financial assets for stock options while cash denominated in various currencies is the underlying asset for currency options.

On the contrary, «A real option is defined as an option, the underlying asset of which is a real asset, invested under uncertainty, and taking into account potential opportunities of the project and management flexibility.» [4] Real options are decision choices about real assets that a manager may exercise in the future. Managerial decisions related to the resource allocation (e. g R&D projects, real estate, or investments in the group of nonfinancial tangible or intangible assets) as well as the capital budget serve as the basis for real options. Due to the fact that the assets underlying real options are illiquid, they are not traded on financial exchanges. Various valid investment projects could enclose a combination of uncertainties and thus include compound real options or options on an option (with the possibility of interaction of their values).

The following part of the article would specify the similarities and differences between financial and real options.

The parallel between both options' valuations is shown in the Table 1. At a first glance, the components look pretty similar if the criteria refer to the Black and Scholes (1973) option valuation parameters. However, the factors that are taken for the basis are different in their nature.

This fact brings us to the conclusion that both types of options hold unique peculiarities that should be carefully examined. The majority of distinctions could be explained by the fact that financial options have been traded for several decades, whereas real options are supposed to be relatively young instruments.

In contrast to real options that possess long maturities (expiring in several years), financial options have short maturities, generally expiring in several months.

As a rule, the underlying asset in financial options is the stock price, while real options enjoy greater variety, ranging from market demand to commodity prices.

A significant difference lies in the measurement of option's volatility. The holders of financial options do not

Table 1. Comparison of real and financial options

The parameter that affects the value of the option	Financial option	Real option
Asset	Share	Project (NPV)
The value of the underlying asset	Current stock price	Present value of expected cash flows
Volatility (standard deviation)	The volatility of the stock price	Volatility of the underlying asset (project value, probability distribution)
The exercise price	The exercise (strike) price of the option	Investment cost
The time remaining to the date of option's maturity	The time of option's maturity	Time remaining until the decision must be made
The level of interest rates	Yield of government bond (risk-free rate of interest)	Yield of government bond (risk-free discount rate)
Dividends	Dividends paid out by the underlying asset	Mandatory project's payments (taxes, duties and other payments over the project's lifecycle)

Source: D. G. Perepelitsa/ Methods of analysis and assessment of efficiency of investment projects through real options, Moscow, 2009

have an opportunity to influence stock prices for gaining benefits. The situation is opposite when applied to the holders of real options. The thing is that management makes assumptions that are critical for creating strategic options so that the decisions made can enhance the value of the project. In fact, the main idea is that the ability to observe the external environment to adapt suitable behaviour internally has a huge impact on the value of real options.

In addition, the value of financial options is measured in tens or hundreds of dollars per option while real options represent higher value measured in thousands, millions, and possibly even billions of dollars per strategic option.

The previous section has already revealed the advantages of real options, but there are still a few left. One of the real options» benefits is the flexibility that they possess in a number of crucial ways.

Before a real option»s exercise, it is necessary to pay a special exercise price. Obviously, it is much better to pay as small amount as possible. With an increase of the ratio of cash flows to the cost of investment, the value of the options also goes up.

In fact, a real option is associated with a free loan. A person carries the investment cost only when he/she decides to exercise the option. Thus, the value of a real option grows with interest rate and the length of time before the actual investment. Logically, the holder of such option receives profit if everything goes right and loses nothing with increasing uncertainty. It can be said, that the larger the uncertainty, the greater the probability of more beneficial outcome.

It should be noticed that real options could be seen as strategic decisions. A better choice could be made since real options comprise several functional processes (like changes in major factors that define the value of investment and cash flows).

The reference of both financial and real options to risk management is well established.

With the help of financial options investors construct portfolios with actual and desired returns and manage the financial risks they encounter. Real options, in their turn, are specific tools seeking for potential good opportunities and reduction of unfavourable outcomes.

However, precise and accurate identification and measurement of sources of risk, procedures with relevant variables, and correlations as well as bets values are required to realize the potential of options.

To illustrate it clearly, specific models are used. For instance, the single asset mean-variance model (the process of weighing risk (variance) against expected return) and the single asset real options analysis (ROA applies option valuation techniques to capital budgeting decisions) state that volatility is centric. Simply, with higher volatility the value of financial asset falls.

Furthermore, the several assets CAPM model (the capital asset pricing model describes the relationship between risk and expected return, used in the pricing of risky securities) and the several assets real options analysis declare that the correlation between assets has equal importance with volatility, thus, a low beta, or a low coefficient of correlation be-

tween asset values, increases the chance of both real and financial assets being used as insurance.

It is critical to mention that real options are extremely valuable instrument in renewable energy sources investment projects evaluation. It should be noted that renewable energy sources lack competitiveness in line with other generation technologies. That could be partially explained by the fact that investment costs compose a significant constraint against their wide usage. In addition, since the resulted beneficial returns of renewable energy technologies are not fully transparent and clear, these are wrongly supposed to be less effective than traditional technologies. Hence, the appropriate back ups and outline has to be prepared in advance to attract investors to this area and turn renewable energy sources investment into the desired sector.

To start with, one of the first attempts to apply real options theory to the usage of wind energy sector, goes back to 2002, by Venetsanos and co-authors [11]. The authors defined a scope to estimate power projects of renewable energy. Firstly, they took into account the uncertainties and directly related features of resources, which were connected with energy production. Secondly, they defined the real options included in a wind energy project. Thirdly, they estimated the project, focusing on the real options theory. For that authors relied on the Black-Scholes Model that is used for estimating the value of a stock option. It is possible to calculate both call and put options» values. Finally, Venetsanos and co-authors compared the outcomes of their model with technique of traditional Discounted Cash Flow. They found that on the one hand, the option value was positive, but on the other hand, the net present value was less than zero. Only in Norway in 2007 Kjarland [12] implemented theory of real options to evaluate the value of opportunities of hydropower investment, and came up with the correlation between electricity price level and optimal timing of investment decisions in hydropower sector.

In 2009, Munoz [13] developed a model for calculating wind energy investments. Stochastic model used for this purpose determined the parameters that influenced NPV and real options model to estimate the probabilities of investment, to realize if it would be better to take time of just abandon the project.

In 2006 real options technique was used to evaluate changing tariff for various wind generation assets, and to highlight optimal switching policies and values in electricity market of Spain. Two years later, Kum-baroglu et al. [14] applied a planning model that integrated learning curve information on renewable power generation technologies into a programming formulation including theory of real options. In fact, that model was successfully used in Turkey.

As none of the system is perfect in its implementation, there are some barriers to the use of real options as well.

The first barrier is that real options models suppose a lot of repeated bets, while project managers make single-use decisions. Modeled options that are priced precisely that show the profitability to buy these options and use them, do not guarantee that these actions would make the present value

grow. An option can actually increase project value or can be independent when uncertainty resolution and managerial decisions do not affect it. If the uncertainty leads to the fact that the option should not be exercised, costs for the maintenance of this option are paid without capturing any benefits. Logically, such options do not increase project value but decrease it. Sometimes these options are recommended because their price is determined based on the average payoff of a number of repeated bets. According to the assumption, the same circumstances would happen not once, that is why a holder of option will grab the average of all losses and gains.

Some project managers can choose using probabilistic (exposure-based) perspective of risk. To begin with, project managers may predict conditions in which they could be asked to clarify the reasons for the expense they did (e. g. to purchase an option) with no contribution to the project value since there was no real need in option. Besides, it is critical to understand, that the choice of probabilistic perspective can depend on the fact that, if the option is exercised not precisely, it is possible to survive and losses will not be enormous. In this case, if short-term aims are prior, the project manager will act conservatively and execute only options with low risk.

The second barrier can be the fact that project managers may be unwilling to take a risk while valuing real options. In this situation, project managers are ready to refuse some benefits in order to decrease the level of possible risk. A great number of managers' actions can add up to project value if uncertainty plays a minor role in the result of value adding. Risk-averse managers would better choose to extend the duration of the project, rather than adopt innovative technology, the impact of which is still uncertain. Adding a cost in the valuation of real options can increase the level of managers' tolerance to risk. Consequently, it would make real options less attractive compared to more certain alternatives. Today, pricing models of real options do not include such costs because of perspectives of managers. These costs related to risk aversion of managers lead to the growth of real options' cost, decrease in their attractiveness to managers, and logically, real options are used less than their price envisages.

The next barrier could emerge from the idea that real options or managers' projects are less valuable than traditional pricing assumes. In fact, there are plenty of managerial actions that lead to a growth of the project value. However, the greater the numbers of additional alternatives that are available, the smaller the values of real options are. Thus, every additional strategy that can improve results without the consideration of option decreases the number of gain the option can add. What

is more, most models of options assume that option's holder does not influence the price of the original asset. The holder, according to the option pricing models for financial assets, does not depend on the asset except through the market.

The possible benefit of option falls due to the desire of project managers to influence project uncertainties in order to increase values of projects. Therefore, it can cause overvaluation of real options while using the traditional models.

The fourth barrier is that the resources for project managers are limited. According to the real options theory: when an option adds value, the potential holder should maintain, buy and use it. However, in practice, managers require real options add as much value as possible before the options are purchased. Limitations on some types of resources narrow the real options use, including labor, raw materials, equipment, time for options' use, funds for buying flexibility, etc.

Moving further, project managers do not always look for opportunities to maximize project value. It can be simply explained using agency problem. According to this, managers evaluate project differently from the owners of these projects.

The last but not the least, bounded rationality is a widespread limited resource that project managers usually face. There is a probability that some managers might find options less attractive if they are really complex. In other words, project managers prefer simpler alternatives.

To overcome the barriers mentioned above, project managers can develop and provide tools expanding capabilities of project managers to use, and what is equally important, to understand options. The results of implementation of new methods and tools could be: price balancing, valuation, and managerial practice.

Summarizing all of the above, a proper combination of financial and real options raise chances to eliminate risks and expand opportunities to create value for the firm and outpace competitors or increase personal wealth of individuals.

The real options approach strengthens business capabilities and stimulates decisions leading to best possible results.

The focus on energy sector emphasizes the scope of real options theory applicability. Since high initial costs and high financial risk are the main peculiarities of the renewable energy sources investment projects, real options approach is exactly the way to estimate the value of the project most precisely.

Obviously, there is always space for improvement for real options to be transformed into a standard part of toolbox of every project manager. Hopefully, the real options theory is gaining its power as the completed projects that implemented the approach reveal good results.

References:

1. NASDAQ/ Options defined/ URL: <http://www.nasdaq.com/investing/options-guide/definition-of-options.aspx#ixzz45dL41Wrn>
2. Brian J. Hall/What you need to know about stock options, 2000, Harvard Business Review/ URL: <https://hbr.org/2000/03/what-you-need-to-know-about-stock-options>
3. D. Penn/ Top 5 reasons you should trade options and 2 why you shouldn't, 2008/ URL: http://tradingmarkets.com/recent/top_5_reasons_why_you_should_trade_options__and_2_why_you_shouldnt_-676633.html

4. D. G. Perepelitsa/ Methods of analysis and assessment of efficiency of investment projects through real options, Moscow, 2009
5. Marcel Boyer, Peter Christoffersen, Pierre Lasserre, Andrey Pavlov/ Value creation, risk management, and real options/ 2003
6. Constance Lütolf-Carroll, Antti Pirnes and Withers LLP/ From Innovation to Cash Flows: Value Creation by Structuring High Technology Alliances, 2009/ URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/store/10.1002/9781118273166.app5/asset/app5.pdf>; jsessionid=53AEC968CE58EAF73D8A9358902E067D.f04t02?v=1&t=imxji08&s=d29b96f7ea7539b020e5007a642e91fe1c0bc2e2
7. Chris Walters and Tim Giles of London Economics / Using real options in strategic decision making, 2000/ URL: http://mba.tuck.dartmouth.edu/paradigm/spring2000/articles/walters-decision_making.html
8. Tero Haahtela / Differences between financial options and real options, 2012/URL: <http://orlabanalytics.ca/lnms/archive/v4/lnmsv4p169.pdf>
9. Lokesh Madan/ What's the difference between — REAL OPTIONS & FINANCIAL OPTIONS Trading, 2012 / URL: <http://algotradingindia.blogspot.ru/2012/09/whats-difference-between-real-options.html>
10. H. B. Nembhard, M. Aktan/ Real options in engineering, design, operations, and management, 2010
11. Venetsanos K, Angelopoulou P, Tsoutsos T. Renewable energy sources project appraisal under uncertainty, the case of wind energy exploitation within a changing energy market environment. Energy Policy 2002;30:293–307.
12. Kjarland F. A real option analysis of investments in hydropower — the case of Norway. Energy Policy 2007;35:5901–8.
13. Munoz JI, Contreras J, Caamano J, Correia PF. Risk assessment of wind power generation project investments based on real options. In: IEEE Bucharest power tech. conference. 2009.
14. Kumbaroglu G, Madlener R, Demirel M. A real options evaluation model for the diffusion prospects of new renewable power generation technologies. Energy Economics 2008; 30:1882–908.

Оценка инвестиционной привлекательности фирмы

Перфилова Юлия Витальевна, магистрант

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В статье определены подходы к оценке инвестиционной привлекательности фирмы в современных условиях, рассмотрены основные методы её проведения, в том числе оценка на основе жизненного цикла организации, показателей финансовой отчётности, рейтинговая оценка и оценка тенденций развития.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность фирмы, методы оценки инвестиционной привлекательности, рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности, жизненный цикл организации, финансовый анализ.

Предприятия для последовательного развития и совершенствования деятельности в значительной степени используют не только собственные ресурсы в силу их ограниченности, но дополнительные привлеченные средства инвесторов. В связи с этим особенную актуальность в текущих условиях приобретает вопрос оценки инвестиционной привлекательности предприятий. Однако необходимо отметить, что в отличие от области оценки инвестиционной привлекательности регионов, отраслей и конкретных инвестиционных проектов, методология и теоретическая база оценки инвестиционной привлекательности предприятий недостаточно развита и не имеет единого подхода. В рамках данной статьи обобщим основные подходы в оценке данного вопроса, существующие в настоящее время в теории и практике инвестиционного менеджмента.

Оценка инвестиционной привлекательности организаций осуществляется для целей кредитного и институционального финансирования и представляет собой ком-

плексный анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности и экономического потенциала.

В зависимости от конечного пользователя информации анализ может проводиться в различных направлениях. В частности, при анализе инвестиционной привлекательности финансовым учреждением основным показателем служит платежеспособность предприятия, то есть его способность к полному и своевременному возврату основного долга и процентов. В свою очередь институциональный инвестор оценивает в первую очередь эффективность хозяйственной деятельности, поскольку он участвует в прибыли от реализации.

При выборе методики оценки также имеет существенное значение сумма инвестирования. При оценке капитальных вложений рассчитывается чистая текущая стоимость (net present value, NPV) и внутренняя норма рентабельности (internal rate of return, IRR). В случае если требуется сравнительная оценка привлекательности раз-

личных организаций с целью вложения определенного объёма инвестиций, то основным показателем является чистая текущая стоимость. Если же суммы финансирования варьируются, то важнейшее значение имеет показатель внутренней нормы рентабельности.

Кроме того инвестиционная привлекательность различается на абсолютную и относительную. Термин «абсолютная привлекательность» применим для оценки конкретного инвестиционного проекта. Инвестиционная привлекательность при этом имеет положительное значение, если NPV за весь амортизационный цикл выше 0. Относительная инвестиционная привлекательность применяется при сравнительном анализе при оценке среднеотраслевой инвестиционной привлекательности, оценки инвестиционной привлекательности по отраслям, сравнения с нормативными значениями [3]. Определение абсолютной окупаемости при заданном проценте привлечения средств рассчитывается следующим образом:

1. Рассчитывается прибыльность совокупных активов путём деления чистой прибыли за год (без вычета процента по привлеченным средствам) на среднеарифметическое значение квартальных значений за год валюты баланса;

2. Рассчитывается сложный процент с капитализацией по следующей формуле (1):

$$SUM = X * (1 + \%)^n, \quad (1)$$

Где SUM — конечная сумма; X — начальная сумма; % — процентная ставка, процентов годовых /100; n — количество периодов, лет (месяцев, кварталов).

3. Рассчитывается разница между прибыльностью совокупных активов и значением сложного процента;

4. Полученное значение сравнивается с «0». В случае если результат положительный, то инвестиции окупаемы при абсолютном значении.

Оценка инвестиционной привлекательности начинается с определения базы оценки, при этом базой могут выступать другие предприятия, конкретные показатели окупаемости инвестиций, заданные инвестором (срок окупаемости, чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности, простая норма прибыли), среднеотраслевая отдача на инвестированный капитал, либо оценивается абсолютная инвестиционная привлекательность.

Далее необходимо определить:

- суммы инвестирования фиксированы либо нет;
- оценка производится для конкретного инвестиционного проекта либо нет;
- цель проведения оценки — кредитное или институциональное финансирование;
- нормативные показатели срока окупаемости инвестиций, ликвидности капитальных вложений, предельной суммы финансирования, минимальной отдачи на капитал, заданные инвестором;
- качественный характер финансирования (модернизация/инновация, НИОКР, поддерживающие инвестиции);
- обеспечение (залог, аккредитив, остаток на счете и др.).

В качестве информационной базы при проведении оценки используется финансовая и оперативная отчетность предприятия.

Необходимо отметить, что при оценке используется всегда упрощенный подход простой экстраполяции существующих тенденций финансово-хозяйственной деятельности в связи с ограниченностью имеющегося объёма информации.

В качестве примера можно привести набор факторов при региональных программах финансирования [4]:

- базой выступают предприятия различных отраслей из ограниченного перечня;
- вид финансирования — кредитное;
- финансирование не под конкретный инвестиционный проект;
- определены ограничения по характеру инвестиций (инновации с целью создания новых рабочих мест), предельный срок окупаемости составляет 8 лет, рентабельность инвестиций составляет не менее 20% годовых, процент по кредиту — 30% годовых (при этом метод погашения подразумевает выплату процентов ежеквартально, начиная с 1 квартала, а основного долга одновременно в конце срока кредитования).

При проведении оценки важным фактором является определение этапа жизненного цикла анализируемого предприятия или группы предприятий. Жизненный цикл предприятия разделяется на четыре стадии, характеризующиеся различными показателями выручки и прибыли [1, с. 59–60]:

1. Детство — финансовый результат, как правило, отрицательный, темп роста выручки низкий, это начальный этап существования предприятия. Основной проблемой на данном этапе является проблема выживания, обусловленная недостаточностью денежных средств для развития. Предприятие в этом случае нуждается в краткосрочных источниках финансирования для осуществления текущей деятельности и наращивания объёмов реализации, а также в долгосрочных инвестициях в развитие.

2. Юность — высокий темп роста выручки при низком значении получаемой прибыли, этап развития предприятия и наращивания объёмов продаж. На данном этапе основной целью является экономический рост, что создает потребность в среднесрочных и долгосрочных источниках финансирования.

3. Зрелость — темп роста выручки существенно не возрастает, прибыль достигает своего максимального значения, этап стабильного функционирования предприятия. На данном этапе предприятие извлекает максимум прибыли из достигнутого объёма реализации, технических и производственных возможностей. При этом основное значение принимает самофинансирование в связи с достаточностью собственных денежных ресурсов. Для продолжения успешной деятельности на данном этапе важен поиск новых путей развития, в т. ч. за счет новых видов деятельности или номенклатуры продукции, либо за счёт финансового участия в капитале других предпри-

ятий (при этом происходит постепенное преобразование в холдинг).

4. Старость — снижение объёмов выручки и прибыли. Традиционно жизненный цикл предприятия составляет 20–25 лет, после которого предприятие либо прекращает существовать, либо полностью меняет специфику деятельности и структуру собственников.

Наибольший интерес с точки зрения инвестиционной привлекательности представляют предприятия, находящиеся на первых двух стадиях жизненного цикла (этап роста), а также на ранних стадиях этапа зрелости (пока не достигнута высшая точка экономического роста). Далее степень инвестиционной привлекательности снижается, и инвестиции могут быть целесообразны только в случае высоких маркетинговых перспектив и небольшого объёма инвестиций. На этапе старости инвестиции могут быть оправданы в случаях реперофилирования предприятия.

С целью определения стадии жизненного цикла предприятия проводится динамический анализ показателей объёма реализации, общей величины активов, величины собственного капитала и уровня прибыли за несколько лет. Темпы роста перечисленных показателей позволяют достаточно точно определить этап развития предприятия.

Оценка инвестиционной привлекательности в обязательном порядке предполагает также проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, целью которого является определение ожидаемой доходности инвестиций, сроков их возврата, а также основных инвестиционных рисков.

Основными группами показателей, которые оцениваются, при оценке инвестиционной привлекательности являются следующие:

- оборачиваемости активов;
- прибыльности капитала;
- финансовой устойчивости;
- ликвидности активов.

Первая группа показателей предполагает расчет следующих основных величин [1, с. 98]:

1. Коэффициент оборачиваемости используемых активов: рассчитывается как отношение объема реализации продукции (товаров, услуг) к средней стоимости используемых активов. При этом используется среднеарифметическое значение стоимости используемых активов.

2. Коэффициент оборачиваемости текущих активов: представляет собой отношение объема реализации продукции (товаров, услуг) к средней стоимости текущих активов.

3. Продолжительность оборота используемых активов: отношение числа дней в периоде (360 дней) к коэффициенту оборачиваемости всех используемых активов.

4. Продолжительность оборота текущих активов — отношение числа дней в периоде (90 дней) к коэффициенту оборачиваемости текущих активов.

Экономический смысл оценки оборачиваемости активов состоит в том, что эффективность инвестирования во многом обусловлена скоростью обращения вложенных

средств в процессе производственного цикла предприятия. При этом на скорость обращения в первую очередь воздействует эффективность маркетинговой, финансовой и производственной стратегии и тактики предприятия и уже второстепенно внешние факторы. При снижении коэффициента оборачиваемости активов и увеличении продолжительности их оборота имеют место негативные тенденции в деятельности предприятия, свидетельствующие о потребности в дополнительных средствах для осуществления текущей деятельности. Объем требуемого дополнительного финансирования определяется как произведение объема реализации продукции на разницу между продолжительностью оборота активов в отчетном и предшествующем периодах, деленное на число дней в периоде.

Важнейшей целью инвестирования можно назвать получение максимального объёма прибыли на вложенные средства. В связи с этим для определения потенциальных возможностей формирования прибыли осуществляется расчёт показателей рентабельности [2, с. 69–70]:

1. Прибыльность всех используемых активов: представляет собой отношение суммы чистой прибыли к средней сумме используемых активов.

2. Прибыльность текущих активов — отношение суммы чистой прибыли к средней сумме текущих активов.

3. Рентабельность основных фондов — отношение суммы чистой прибыли к средней стоимости основных фондов.

4. Прибыльность реализации продукции — отношение суммы чистой прибыли к объёму реализованной продукции.

5. Показатель прибыльности — отношение суммы валовой (балансовой) прибыли (до уплаты налогов и процентов за кредит) к разнице между средней суммой используемых активов и суммой нематериальных активов.

6. Рентабельность собственного капитала — отношение суммы чистой прибыли к сумме собственного капитала.

Анализ финансовой устойчивости позволяет оценить структуру финансовых ресурсов предприятия и возможный инвестиционный риск. При этом используется расчет следующих показателей:

1. Коэффициент автономии — отношение суммы собственного капитала к сумме всех используемых активов.

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств — отношение суммы используемых заемных средств к сумме собственных активов.

3. Коэффициент долгосрочной задолженности — отношение суммы долгосрочной задолженности (свыше одного года) к сумме всех используемых активов.

Анализ показателей ликвидности необходим для оценки способности предприятия покрывать краткосрочные обязательства текущими активами, что важно для снижения риска банкротства. Основным показателем в данном случае является коэффициент текущей ликвидности, представляющий собой отношение суммы текущих

активов к сумме текущей (краткосрочной) задолженности. Кроме того рассчитываются следующие показатели:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности — отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к сумме текущей (краткосрочной) задолженности.

2. Коэффициент срочной ликвидности — отношение суммы денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к сумме текущей (краткосрочной) задолженности.

3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности — отношение объема реализации продукции с последующей оплатой к средней сумме дебиторской задолженности.

4. Период оборота дебиторской задолженности — отношение числа дней в периоде к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности.

На основании рассчитанных значений показателей бухгалтерской отчетности предприятий осуществляется рейтинговая оценка, при которой предприятия ранжируются по выбранным инвестором показателям. Довольно часто используется ранжирование по абсолютным показателям (например, объём выручки, чистой прибыли и т. д.) в связи с простотой и высокой долей объективности данного метода. Однако наиболее информативными являются рейтинги, построенные на относительных или удельных показателях (показатели ликвидности, оборачиваемости,

структуры капитала и т. д.). Базой для сравнения и эталоном является год, в котором достигнуты наиболее высокие экономические и финансовые результаты из всей совокупности [5, с. 16]. При этом близость к эталону характеризует высокую степень инвестиционной привлекательности.

Помимо перечисленных показателей важное значение имеет оценка тенденций развития предприятия, поскольку даже в самых благоприятных экономических условиях не исключается возможность наступления кризисных явлений. Для определения тенденции развития простейшим методом является построение тренда развития с помощью статистического метода. В случае если тренд является положительным, то инвестиционная привлекательность предприятия является высокой при прочих равных условиях. Также необходимо оценивать вероятность наступления банкротства предприятия, что возможно сделать в том числе путем расчета по методу Альтмана.

В научной статье рассмотрены ключевые направления оценки инвестиционной привлекательности предприятий. Однако на практике требуется проведение более полного анализа характеристик деятельности, в том числе конъюнктуры рынка и рыночной позиции фирмы, оценка инвестиционных рисков и многих других. Комплексный подход к оценке позволяет максимально снизить инвестиционные риски, что особенно важно в текущей сложной экономической ситуации.

Литература:

1. Валинурова, Л. С. Управление инвестиционной деятельностью: Учеб. / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова. — М.: Кнорус, 2014.
2. Ендовицкий, Д. А., Бабушкин В. А., Батурина Н. А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / под ред. Д. А. Ендовицкого. — М.: КНОРУС, 2015.
3. Бадюкина, Е. А., Швецова И. Н. Оценка инвестиционной привлекательности организаций промышленности // Управленческий учет: электронный журнал. 08.09.14.
4. Ендовицкий, Д. А., Соболева В. Е. Анализ инвестиционной привлекательности компании-цели // Аудит и финансовый анализ: электронный журнал. 12.02.13.
5. Щиборщ, К. В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий // Банковские технологии, № 4/2014.

Аудит выпуска и продажи готовой продукции на ООО «Путина» (г. Керчь)

Подварко Александра Валентиновна, магистрант;

Белоущенко Ярослава Андреевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель

Керченский государственный морской технологический университет

Аудит выпуска и реализации готовой продукции — один из основных и наиболее важных вопросов при проведении аудиторской проверки на ООО «Путина», так как готовая продукция — конечная цель производственной деятельности промышленного предприятия. От правильного и строгого учета выпуска и реализации готовой продукции зависит успешность функционирования ООО

«Путина» в целом, так как на готовой продукции замыкается весь производственно-технологический цикл. Повышение качества учета выпуска и реализации готовой продукции — основная задача оптимизации бухгалтерского учета, проводимой при помощи аудиторов [3].

Актуальность темы в том, что с увеличением объемов производства особую значимость представляют вопросы

правильности ведения бухгалтерского учета выпуска и реализации готовой продукции, поскольку от правильного ведения выбранного предприятием метода признания выручки от реализации готовой продукции зависят многие показатели финансового результата деятельности ООО «Путина».

Проверка правильности ведения учета выпуска и реализации готовой продукции на ООО «Путина» тесно связана с:

- аудитом наличия и движения готовой продукции на складах и холодильниках;
- контролем выполнения планов по объему, ассортименту, качеству выпущенной продукции и обязательствам по ее поставкам;
- контролем сохранности готовой продукции и соблюдением установленных лимитов;
- контролем выполнения плана по реализации продукции и своевременностью оплаты за реализованную продукцию.

Целью аудита выпуска и продажи готовой продукции на ООО «Путина» является установление полноты оприходования готовой продукции, правильности исчисления выручки от реализации и себестоимости реализованной продукции.

Задачи аудита готовой продукции и ее реализации — подтверждение обоснованности выбора и правильности применения варианта оценки готовой продукции, подтверждение первоначальной оценки систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, установление полноты оприходования готовой продукции, подтверждение объемов реализованной продукции и себестоимости реализованной (отгруженной) продукции.

Аудит осуществляется на основе предоставленных документов: карточки складского учета готовой продукции, прейскурант цен, договоры на поставку продукции, счета-фактуры, книга продаж, накладные на передачу готовой продукции в места хранения, товарные накладные, доверенности покупателей, ведомости учета остатков товарно-материальных ценностей в местах хранения, выписки с расчетных счетов в банках с приложенными первичными документами (платежные поручения, требования), кассовые документы о поступлении выручки, учетные регистры (журналы-ордера, ведомости) по счетам 20, 40, 43, 46, 50, 51, 62, 90 и др. [5].

На ООО «Путина» можно провести следующие виды проверок:

1. Формальная проверка — проверка достоверности документов, реквизитов и записей, которые в них помещаются, осуществляется с целью выявления фальсифицированных документов (для установления случаев подделки, подделанные записи к резолюции, замены текстов и цифр и т. д.).

Визуальная проверка титульного листа бухгалтерского баланса:

- проверка соответствия формы бухгалтерского баланса;

- проверка наличия и полноты всех обязательных реквизитов;

- проверка наличия и оформления незаполненных строк баланса;

- проверка наличия помарок и подчисток.

2. Арифметическая проверка документов состоит в установлении правильности арифметических подсчетов (итоговых сумм, вычисления процентов, умножения количественных показателей на ценностные и т. д.), которые выполняются при оформлении и обработке документов.

Арифметическая проверка статей бухгалтерского баланса:

- проверка сумм итогов баланса по разделам, активу и пассиву;

- сверка показателей бухгалтерского баланса с показателями Главной книги и оборотно-сальдовой ведомости;

- проверка взаимосвязки показателей бухгалтерского баланса с другими формами отчетности;

- проверка взаимосвязки показателей формы № 1 и формы № 2.

Задача аудита — формально и арифметически, а также методом сопоставления проверить своевременность, полноту и достоверность представленной в бухгалтерском балансе на ООО «Путина» информации, выявить ошибки при составлении данной формы отчетности и дать рекомендации по их исправлению и предотвращению подобных ошибок в будущем.

В ходе аудиторской проверки было выявлено следующее:

- форма бухгалтерского баланса ООО «Путина» соответствует стандартной форме, утвержденной ОКУД;

- наименование организации и адрес ее местонахождения заполнены полностью и в соответствии с учредительными документами;

- вид деятельности предприятия, коды по ОКПО, ИНН, ОКВЭД, ОКФС/ОКФС и ОКЕИ заполнены полностью и в соответствии с учредительными документами;

- имеется дата утверждения бухгалтерского баланса, эта дата соответствует установленным срокам представления отчетности;

- присутствуют подписи руководителя (Ситник М. Г.) и главного бухгалтера (Березюк Л. Л.) на представленной отчетности;

- присутствует печать предприятия на представленной отчетности;

- незаполненные строки бухгалтерского баланса прочеркнуты;

- помарки и подчистки в представленной форме № 1 отсутствуют;

- арифметические суммы статей бухгалтерского баланса по разделам соответствуют суммам итогов соответствующих разделов;

- арифметические суммы итогов разделов по активу и пассиву соответствуют итогу баланса ООО «Путина»;

- активы и обязательства на ООО «Путина» в бухгалтерском балансе показываются в зависимости от

сроков их образования с разделением на долгосрочные и краткосрочные;

— взаимовязка показателей формы № 1 «Баланс» и формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» в представленной отчетности соблюдается.

По результатам проведенной проверки можно сделать следующие выводы:

а. Бухгалтерская отчетность на предприятии составляется в соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

б. Форма отчетности заполнена правильно. Имеется подписи руководителя и главного бухгалтера предприятия, а также печать организации.

с. Правильность составления форм отчетности подтверждает соблюдение взаимовязки показателей отчетности, что было проверено в ходе аудита.

д. Экспертная проверка дополняет проверку по форме и арифметическую и направлена на выявление подделок в документах. Встречаются различные подделки: дописка текста, букв, цифр, зачеркивание, частичное или полное удаление написанного текста, цифровых записей, подделывание подписей и т. п. Они могут быть выявлены при внимательном осмотре документа. Обычно доброкачественный документ имеет одинаковые цвет бумаги, печатный текст или чернила, каллиграфию письма или шрифт букв, устойчивые цифры и буквы.

В ходе проверки на ООО «Путина» была проведена экспертиза подписей Сафроновой А.Г. в документах накладная на передачу готовой продукции на разные даты. Данные подписи существенно отличаются, нужно установить их подлинность. Установить подлинность подписи может нам эксперт-почерковед.

Также на ООО «Путина» проведем сопоставление подписей одного лица в различных документах, например подпись Дубовой А.В. в Акте сдачи-приема предоставленных услуг аренды и в Налоговой накладной. После тщательной проверки этих документов было выявлено, что подписи похожи, но существует некоторое отличие, следовательно, нужно вызвать эксперта-почерковеда.

4. Логическая проверка представляет собой способ изучения хозяйственных процессов посредством сопоставлений взаимосвязанных финансовых и производственных операций. Данная проверка позволяет выяснить, имела ли место та или иная операция в указанном объеме. Данный прием позволяет выявить приписки в объеме выполненных работ, завышение себестоимости и т. д.

Отраженные в товарно-транспортной накладной данные о массе и объеме товара сопоставляются с грузоподъемностью и объемом автомобиля (Газель), на котором перевозился этот товар и данными путевого листа на этот автомобиль. Логически рассуждаем, могла ли Газель перевести 2500 кг хамсы.

В работе предложим форму занесения данных проверки аудитором на ООО «Путина» (см. табл. 1).

Данная форма таблицы позволит наглядно выявить, в каких документах на предприятии были нарушения и вовремя устранить причины возникновения их. Также предложим колонку «Контрольные мероприятия по проверке документов» и колонку «Меры наказания», в которой можно увидеть, например, в каких документах нужно посмотреть техническую характеристику того или иного транспорта, а также вызвать соответствующие контролирующие организации для устранения тех или иных замечаний.

Акт проверки документов:
 Наименование аудиторской фирмы Аудит +
 Ф. И. О. аудитора Усачева А.Л.
 Дата проверки 10.03.2016 г.
 Проверяемое предприятие ООО «Путина».

Таблица 1

Проверяемые документы	Вид проверки								Замечания аудитора	Контрольные мероприятия по проверке документов	Меры наказания
	Формальная		Арифметическая		Экспертная		Логическая				
	+	-	+	-	+	-	+	-			
Проверяемые документы: Баланс	+		+		+				—	—	—
Главная книга	+		+		+				-	-	-
Оборотно-сальдовые ведомости	+		+		+				—	—	—

Отчет о финансовых результатах	+		+		+			Не указан ИНН	Проверить в налоговой код ИНН предприятия	Штраф
Накладная на передачу готовой продукции	+		+		+		+	Установить подлинность подписей	Вызвать эксперта-почерковеда	Админ. наказание
Акт сдачи-приема предоставленных услуг аренды	+		+		+		+	Указать единицу измерения	Провести повторный анализ документа	Штраф в размере 200 руб.
Налоговая накладная	+		+		+			Неправильно рассчитана сумма НДС	Произвести перерасчет бухгалтером	Штраф в размере 20% от суммы, подлежащей удержанию и (или) перечислению
Товарно-транспортная накладная	+				+		+	Проверить грузоподъемность Газели	Проверить техпаспорт Газели	Штраф

(Дата окончания проверки аудитором) (подпись аудитора)

Вывод: при аудите готовой продукции проводилась проверка документального оформления операций по производству и реализации готовой продукции. Первичные документы были составлены верно с незначительными нарушениями.

При аудите сохранности готовой продукции была осуществлена проверка наличия готовой продукции на складе.

Аудит сохранности осуществлялся при помощи инвентаризации готовой продукции.

В ходе аудита проведения инвентаризации установлено, что инвентаризация на ООО «Путина» документально оформлена правильно и все документы являются достоверными.

Литература:

1. Федеральный закон от 6.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации».
3. Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01».
4. Приказ Минфина России от 28.12.2001 № 119н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов».
5. Аудит: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. / под ред. В. И. Подольского. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2008. 744 с.

Международные грузовые авиаперевозки в транспортной логистике

Пономарёв Никита Евгеньевич, студент;
Зимин Михаил Сергеевич, студент
Государственный университет управления

В течение тысячелетий человечество пыталось разгадать секреты полета. Но только в 1903 году летательный аппарат смог подняться в воздух, используя собственную энергию. После того как в 1903 году братья Райт совершили свой исторический полет, развитие авиации достигло таких захватывающих высот, что теперь даже трудно представить себе нашу жизнь без самолетов. Авиация используется в самых разных сферах человеческой деятельности — от перевозки людей и грузов до контроля за загрязнением окружающей среды, от изучения живой природы до ведения боевых действий. В этой статье рассказывается, что представляют собой авиаперевозки, типы и виды авиаперевозок.

Ключевые слова: авиаперевозки, воздушные перевозки, международная логистика, воздушный транспорт, транспортная логистика.

Воздушные перевозки авиационным транспортом в международной логистике являются в настоящее время особой специфической отраслью перемещения товарных грузов и пассажиров по всему миру, которые развиваются и распространяются в пространстве и времени в соответствии с эволюцией логистики, ее теорией и практикой [1–7].

История грузовых перевозок при помощи авиации тесно связана с Юго-Западной Африкой, где в 1914 году была организована доставка алмазов на самолётах малого класса. Дальнейшая история транспортной авиации получила импульс, благодаря активному развитию германской промышленности в годы, предшествующие Второй Мировой войне, а так же использованию воздушных судов в целях армии. Параллельно развивается американский рынок грузовых авиаперевозок, а несколькими годами позднее международные перевозки посредством авиации получили широкое распространение в большинстве стран Европы и Азии. Первый в мире груз при помощи самолёта был доставлен в 1910 году [8].

Воздушный транспорт — самый быстрый вид транспорта. Основная сфера применения воздушного транспорта — пассажирские перевозки на расстояниях свыше тысячи километров. Также осуществляются и грузовые перевозки, но их доля очень низка. В основном авиатранспортом перевозят скоропортящиеся продукты и особо ценные грузы, а также почту. В таких случаях, когда в месте посадки отсутствует аэродром (например, доставка научных групп, геологов, спасателей в труднодоступные районы) используют не самолёты, а вертолёты, которые не нуждаются в посадочной полосе.

Авиаперевозка — наиболее быстрый способ перевозки грузов на значительные расстояния. В тоже время самый затратный способ. Как правило, авиаперевозка представляет из себя мультимодальную перевозку состоящую из забора груза от отправителя, терминальной обработки в аэропорту отправления, собственно перелёта, терминальной обработки в аэропорту прибытия, таможенной очистки, доставки до получателя. Определённые

линии совершают перелёты между определёнными аэропортами, поэтому и понятие «перелёт» может включать в себя несколько перемещений груза с промежуточными перегрузками. На различных маршрутах используются самолёты различных типов, что накладывает серьёзные ограничения на габаритные и массовые характеристики груза.

Классификация авиаперевозок. Авиаперевозки делятся на несколько типов, вот некоторые из них:

Простые. Простые авиаперевозки, так же называют «генеральные перевозки» — предполагают транспортировку генерального груза в пункт назначения, а заказчиком такой услуги является владелец перевозимых товаров. Основное преимущество генеральных перевозок — высокая оперативность.

Попутные. Попутные перевозки — это использование свободного транспорта, следующего в требуемом направлении. Достоинство такого формата транспортировки грузов — низкая стоимость.

Челночные перевозки — в авиации данный формат принят для транспортировки пассажиров. Отличительная особенность челночных перевозок — возвращение транспортного средства в пункт отбытия без пассажиров на борту.

Сборные перевозки — это наиболее распространенный формат транспортировки штучных грузов, при котором товары различных отправителей консолидируются на складе и отправляются по мере накопления их оптимального объема. Отличаются невысокой стоимостью транспортировки.

Сборные грузы. Прообразом понятия «сборный груз» были почтовые отправления, предназначенные для различных адресатов. Почтовые грузы консолидировались в отделениях связи для последующей доставки в определённый пункт назначения. Доставка почты происходила по мере накопления необходимого для экономной перевозки количества грузов. Регулярная доставка почты при помощи авиации была организована в Австрии в 1918 году, и предполагала регулярные рейсы смежу городами Австро-Венгерской империи. Сегодня сборные грузы зани-

мают значительную долю в общем объёме грузовых авиационных перевозок, а также неуклонно растёт за счёт экономичности, удобства и безопасности [9].

Законодательство и правила. Существует определённое законодательство и правила, относящиеся к авиоперевозкам.

Таможенное оформление грузов стало практиковаться буквально сразу же после появления первых государств и отмены натурального хозяйства. Изначально, цель таможенных процедур сводилась к пополнению казны стран, что в принципе и сейчас имеет место быть. Позже функции таможни значительно расширились. Сегодня широко используется понятие «таможенное регулирование», главная задача которого способствование развитию внутреннего производства, исключение возможности переправки через границу запрещённых товаров, наркотиков, оружия и пр.

Междугородные и международные перевозки воздушным транспортом регулируются целым рядом нормативно-правовых документов, которые условно можно разделить на несколько групп. Первая из них — это документы государственного регулирования авиации, в том числе соответствующие законы, нормы сертификации и правила лицензирования. Вторая категория — авиационные правила, действующие на федеральном уровне. Третья группа нормативных документов — внутрироссийские правила перевозки пассажиров и транспортировки грузов при помощи воздушных судов. Отдельно стоит отметить Чикагскую конвенцию о международной гражданской авиации 1944 года и Варшавскую конвенцию для унификации правил воздушных перевозок от 1929 года. Эти документы ратифицированы большинством стран мира, и являются обязательными для выполнения в России. Также правовое урегулирование совершается по Федеральным авиационным правилам № 136/42/51 от 31.03.2002 г. и Конвенцией о Договоре Международной Дорожной Перевозки Грузов (Женева, 19 мая 1956 г.) [10].

Согласно правилам осуществления грузовых авиоперевозок (Федеральный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» от 30.06.2003 г. № 87-ФЗ и Варшавская конвенция о международных воздушных перевозках (Монреаль, 28 мая 1999 г.) прием груза к перевозке производится только при наличии правильно оформленной грузовой накладной.

1) Перевозки грузов на международных авиалиниях могут осуществляться на пассажирских и грузовых самолетах.

2) Грузы, которые принимают к международной перевозке, подлежат следующим правилам:

— Ввоз и вывоз, транзит груза должны быть разрешены законами и правилами страны на территорию, с территории или через территорию которой осуществляется перевозка;

— Габариты груза должны обеспечивать его свободную погрузку и выгрузку, размещение в багажно-грузовых отсеках воздушных судов и его крепление;

— При перевозке на рейсовых пассажирских воздушных судах масса и габариты груза не должны превышать пределов, установленных нормативами;

— К грузу должны быть приложены все требуемые документы;

3) Груз не должен создавать опасности для воздушного судна, находящимся на нем людям и имуществу, а также по своим свойствам не должен создавать неудобств пассажирам.

Груз, превышающий установленные пределы по массе и габаритам, может быть принят к перевозке только с согласия перевозчика.

Сборные грузы и таможенное оформление. Международные перевозки грузов по воздуху предполагают обязательное прохождение таможенных процедур. Таможенное оформление производится путем декларирования грузов и уплаты всех необходимых сборов. К обязательным платежам при таможенной очистке импортных товаров относятся акциз, налог на добавленную стоимость и пошлина. Косвенные платежи для оформления товаров на таможне — это сборы за выдачу лицензий, квалификационного аттестата, хранение товаров на таможенном складе и их транспортировку.

Статистические данные. Статистика объёмов авиоперевозок: по итогам за 2011 год рынок грузовых авиационных перевозок в России составил 5,9%, перевозка составила 981 тысячу тонн груза и почты, прирост грузооборота — 5%, что составило более 4,9 миллиарда тонн-км. По сравнению первого квартала 2012 года с аналогичным периодом 2011 года, данные статистического ведомства показали положительную динамику грузовых авиоперевозок, общий прирост грузооборота составил 10,2%. Объем грузоперевозок равнялся 224742,52 тоннам, прирост — 8,9%. В 2013 году, согласно данным мировых аналитических агентств, в частности IATA, зафиксировано спад роста объема грузовых авиоперевозок. По мнению экспертов, спад вызван, в первую очередь, общим спадом в мировой экономике. Соответственно, авиакомпании сокращают объемы провозных мощностей, стараясь нормализовать коэффициент загрузки и сохранить запланированную рентабельность авиагрузоперевозок, несмотря на растущие цены на топливо [11].

Литература:

1. Воронов, В. И., Воронов А. В., Лазарев В. А., Степанов В. Г. Международные аспекты логистики: Учебное пособие. / Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002. — 168 с.
2. Воронов, В. И., Воронов А. В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013. № 6 (133). с. 20–28.

3. Лазарев, В. А., Воронов В. И. Трансграничная логистика в Таможенном союзе России, Белоруссии и Казахстана [текст]: учебное пособие: Гриф УМО по образованию в области менеджмента для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Менеджмент» — 080200 / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. — М.: ГУУ. 2013. — 173 с.
4. Лазарев, В. А., Воронов В. И. Трансграничная логистика в евразийском таможенном [текст]: монография: / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. — М.: ГУУ. 2014. — 158 с.
5. Воронов, В. И., Воронов А. В. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов. Управление. 2015. Т. 3 № 2. с. 27–36.
6. Воронов, В. И., Воронов А. В. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике ЛОГИСТИКА. Проблемы и решения. Международный научно-практический Украинский Журнал. 2013 №, 2. Украина. Харьков.
7. Лысенко, Л. В., Шаталов В. К., Минаев А. Н., Лысенко А. Л., Горбунов А. К., Коржавый А. П., Кашинский В. И., Воронов В. И., Гульков А. Н., Паничев А. М., Лысенко С. Л. Производство науки: «Закон телепортации — единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса». Свидетельство № 13–461 Системы сертификации и оценки объектов интеллектуальной собственности и знак соответствия системы от 25 сентября 2013 г.
8. П. Д. Дузь История Воздухоплавания и Авиации. Изд. Машиностроение
9. Воздушный кодекс Российской Федерации» от 19.03.1997 N 60-ФЗ (ред. от 30.12.2015)
10. Пиляева, В. В. История таможенного дела и таможенная политика в России.
11. Федеральный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» от 30.06.2003 г. № 87-ФЗ и Варшавская конвенция о международных воздушных перевозках (Монреаль, 28 мая 1999 г.

Перспективы интеграции Узбекистана в глобальное информационное общество

Рахматов Камолиддин Уралович, преподаватель;
 Янгибоев Бобур Фахриддин угли, студент
 Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В условиях глобализации производство ИКТ все больше и больше структурируется вокруг мировых производственных цепочек, создаваемых предприятиями типа «сеть» в поисках технологической ренты. Конкуренция идет не по конечным товарам, а по всем продуктам в цепи по созданию стоимости, формируемой ТНК. Это ведет к глобальному разделению труда (ГРТ), описанному Г. Гереффи. [1] Появляются устойчивые группы предприятий, занятых наукоемким производством на начальной фазе разработки и запуска в серию инновационных продуктов, производством оригинального оборудования и производством продукции по оригинальным разработкам. Вспомогательные же производства все чаще передаются предприятиям-подрядчикам (аутсорсинг), или контрактникам, в сфере производства и услуг.

Международное сотрудничество в области развития социально-экономических приложений информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) является составным элементом государственной политики формирования информационного общества в Узбекистане.

В разработке регулятивной политики Правительство Республики Узбекистан ставит перед собой задачу мас-

сового внедрения и использования информационных технологий во всех сферах экономики и жизни общества и создание благоприятных условий для вхождения в глобальное информационное общество.

Исходя из этой задачи, формируется и реализуется национальная программа развития ИКТ на краткосрочную и среднесрочную перспективы. В настоящее время реализуются программы, направленные на развитие инфраструктуры, внедрение ИКТ в деятельность органов государственного управления и государственной власти на местах, развитие национального сегмента сети Интернет. Данные программные документы были приняты в течение 2002–2005 гг. и рассчитаны до 2020 г. Для отслеживания процесса реализации этих программ обозначены целевые ориентиры.

Нормативно-правовую базу сферы ИКТ составляют из специфических (отраслевых) законов и 6 смежных законов, 3 Указа Президента Республики Узбекистан, более 40 Постановлений Президента Республики Узбекистан и Кабинета Министров и более 600 подзаконных актов.

Для реализации этих законов и осуществления регулятивной политики созданы институты, отвечающие за развитие различных аспектов сферы ИКТ.

Высшим органом в сфере развития компьютеризации и информационно-коммуникационных технологий выступает Координационный Совет по развитию компьютеризации и информационно-коммуникационных технологий, возглавляемый заместителем Премьер-министра Республики Узбекистан.

Рабочим органом Координационного Совета выступает Узбекское агентство связи и информатизации (УзАСИ), которое является специальным уполномоченным органом по государственному регулированию в области ИКТ, и в соответствии с законодательством Республики Узбекистан по лицензированию в сфере телекоммуникаций, осуществляет лицензирование видов деятельности юридических лиц в сфере телекоммуникаций.

Представление интересов частного сектора в разработке и реализации нормативных документов осуществляет Ассоциация предприятий и организаций информационных технологий Узбекистана, учрежденная в конце 2005 года и объединяющая 50 компаний и фирм.

С самого начала реформ, сфера связи была определена стратегической отраслью экономики, где предполагалась сохранение ведущей роли государства.

Для реализации государственной политики Правительством была утверждена «Программа развития компьютеризации и информационно-коммуникационных технологий на 2008–2018 годы». К числу основных задач данной программы было отнесено:

- оснащение компьютерной техникой и развитие компьютерных сетей;
- создание благоприятного таможенного режима для завоза компьютерного оборудования и комплектующих к нему;
- создание предприятий по сборке, обслуживанию, наладке компьютеров и различных сетей, а также локализации производства комплектующих к компьютерам;
- создание индустрии программных продуктов;
- формирование центров по разработке программного обеспечения (ПО), поддержка национальных производителей программного обеспечения посредством создания благоприятного таможенного и налогового режима и содействие экспорту национальных программных продуктов.

Особое значение для Узбекистана имеет развитие экспорта ПО, учитывая наличие высококвалифицированных специалистов и конкурентоспособные цены на предлагаемые услуги.

Особо быстрыми темпами в мире в настоящее время развиваются индустрия и рынок программного обеспечения. Так, темпы ежегодного роста мирового рынка ПО составляют, от 10% до 20%.

Значительную долю в этом секторе занимает разработка ПО на экспорт, так называемый аутсорсинг ПО.

Аутсорсинг ПО возник как феномен в 80-е гг XX в. и означает реструктуризацию организационной структуры компании и передачу вспомогательных производственных процессов сторонним субподрядчикам. В мировой прак-

тике наряду с термином аутсорсинг часто используются тождественные понятия «оффшоринг» или «оффшорный аутсорсинг».

В настоящее время совокупный объем мирового рынка ИТ-аутсорсинга составляет более 60 млрд. долл., из которых экспорт ПО — не менее 50%. В списке экспортеров ПО лидирует Индия с выручкой в 10 млрд. долл. в год, на втором месте Ирландия с выручкой в 4 млрд. долл. в год, на третьем — Китай с выручкой в 3 млрд. долларов в год. Россия с выручкой в 1 млрд. долл. на четвертом месте, что вполне сопоставимо с объемом экспорта ПО из трех лидирующих стран, учитывая темпы роста российского ИТ-рынка.

В Узбекистане количество хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в области производства ПО составляет более 200 компаний.

Общее количество специалистов, занятых в индустрии разработки ПО оценивается в 3000–4000 человек. Официальная регистрация программ для ЭВМ и баз данных ведется в Государственном реестре программных продуктов или Государственном реестре баз данных путем подачи заявки их авторами или правообладателями в Государственное патентное ведомство. Так, по данным этого ведомства наибольшее количество поданных заявок (почти 93%) приходится на Ташкент, Самарканд и Бухару. Из общего количества поступивших заявок 27% приходится на образование, 20,5% на медицину, 17% на технологические процессы, 15% на механику и сейсмологию, 10% на бухгалтерский учет и банковское дело, остальные на др. сферы деятельности.

Общий объем рынка программных продуктов в Узбекистане оценивается от 10,5 до 14,7 млн. долл. Около 50–60% разрабатываемых программных продуктов относятся к системам управления базами данных, 15–25% — на веб-дизайн. При этом наиболее востребованными на рынке остаются программные продукты для поддержки бухгалтерского учета, платежных систем, функционирования банковской инфраструктуры. Банковский сектор наряду с телекоммуникационным являются основными потребителями ПО в Узбекистане. В последнее время проявляется большой спрос на системы электронного документооборота.

Согласно экспертной оценке общий объем экспорта ПО из Узбекистана оценивается в 1,5–5 млн. долл., а доля экспорта в общем объеме разработки ПО составляет 34,3%.

Большинство компаний рынка экспорта ПО, кроме разработки ПО, предлагают также и ряд услуг своим зарубежным потребителям. Среди предоставляемых услуг доминирует веб-дизайн (69%), на втором месте по популярности услуги в области кодирования (написания исходного текста программ) и оказания технической поддержки ПО (по 54%). Услуги в области ИТ-консалтинга своим клиентам могут предложить 31% компаний.

Большинство компаний предоставляют свои решения для сферы услуг (77%). Следующими по популярности от-

раслями являются отрасли различных технологических циклов, телекоммуникаций, промышленности и производства, банковский сектор, финансы и страхование (по 54 %).

На третьем месте находятся органы государственного управления, оптово-розничная торговля, транспорт и туризм, нефтегазовый сектор и энергетика (по 38 %).

Литература:

1. Индустрия экспорта программного обеспечения в Узбекистане // Исследование Проекта ПРООН ИСТР — Т., 2006, с. 5.
2. <http://www.comnews.ru>
3. <http://www.aci.uz>

Основные пути повышения качества жизни стран с переходной экономикой

Рахматов Камолиддин Уралович, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В мире уже достаточно большой опыт вопроса: как сделать людей богаче и счастливее? В первую очередь, естественно повысить качество жизни, которое достигается с помощью:

1. Правильный выбор формы организации бизнеса;
2. Стимулирование труда, непротиворечащее моральному кодексу чести;
3. Правильное распределение деятельности отдельного индивидуума и его же в коллективе;
4. Участие работника в распределении прибыли;
5. Создание «кружков качества»;
6. Делегирование полномочий в принятии решений;
7. Обеспечение безопасности и условий трудового места;
8. Развитие способностей работника;
9. Справедливое отношение ко всем работникам вне зависимости от пола, возраста и социального положения;
10. Развитие трудовой демократии;
11. Создание условий для профессионального роста, карьеры;
12. Удовлетворение потребностей в самовыражении, защищенность работника.

Модели мотивации повышения качества жизни и трудовой деятельности работников у нас строятся таким образом, чтобы максимально побудить индивида или коллектив к деятельности по достижению личных и коллективных целей.

Применительно к нам предпосылки для повышения качества жизни в ближайшей перспективе уже «на лицо» создано.

Одним из показателей качества трудовой жизни является уровень заработной платы работников и ее дифференциация по отраслям. Однако, по данным Министерства Статистики, в 2015 году около 40% работающих получали заработную плату ниже прожиточного уровня. Произошла резкая дифференциация в уровнях оплаты труда руководителей и рядовых работников [1].

На качество жизни в немалой степени влияют условия и среда, в которых осуществляется процесс труда. Главная задача в этом плане состоит в адаптации (приспособлении) функционирующей на предприятии или рабочем месте работника, ведущей к обогащению процесса трудовой деятельности и сокращению монотонности. К сожалению, приходится констатировать: эти факторы в трудовой деятельности на предприятиях практически не учитываются.

За последние годы резко возрос уровень травматизма и профессиональных заболеваний, что явилось следствием сокращения соответствующих служб на предприятиях, которые контролировали безопасность трудовой деятельности, что привело к снижению качества жизни.

Повышению уровня качества жизни способствуют также условия, создание которых содействует развитию личности работника, росту его квалификации, самовыражению и самостоятельности в принятии решений, профессиональной и должностной карьере.

А также, демократизация общества предполагает и демократизацию в управлении и организации труда работников, что предполагает развитие новых коллективных форм организации трудовой деятельности взамен индивидуальной организации труда. Мировой опыт с необходимостью показал, что развитие коллективных форм организации труда способствует развитию демократизации процесса управления, планированию, распределительным отношением и выборности менеджеров.

Акцентируя внимание на необходимости разработки систем мотивации, в основу которых закладываются определенные процедуры и правила, с помощью которых достигается конечная цель мотивационной системы — повышение жизненного уровня работников, нельзя не замечать, что эффективность мотивации проявляется на каждом в отдельности предприятии или фирме с учетом их специфических особенностей, характерных только для данного предприятия. Эффективность проявляется от вы-

шеперечисленных методов мотивации и множества других не учтенных нами выше. Об этом, в частности, свидетельствует опыт многих фирм наиболее развитых в экономическом отношении стран.

В отличие от многих развитых стран наш уровень жизни населения измеряется своими социально-экономическими индикаторами:

— денежные доходы и расходы населения, их состав и использование. Денежные доходы населения включают оплату по труду всех категорий населения, премии, постоянные надбавки к зарплате и средства на командировочные расходы, пенсии, пособия и стипендии, поступления из финансовой системы и прочие. Денежные расходы населения включают расходы населения на покупку товаров и оплату услуг, обязательные платежи и разнообразные взносы, прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах;

— динамика реальных доходов населения;

— показатели дифференциации доходов населения (распределение населения по уровню доходов, концентрация доходов, индекс Джинни);

— уровень бедности;

— потребление продуктов питания. В объеме потребления населением основных продуктов питания учитываются: мясо, субпродукты в натуре, сало и мясопродукты в пересчете на мясо (колбаса, мясные и мясорастительные консервы, котлеты, пельмени, мясо в пирожках и т. д.); молоко и молочные продукты (масло животное, сыр, брынза,

сливки, сметана, творог, мороженое, молочные консервы, сухое молоко и т. д.) в пересчете на молоко (коэффициенты пересчета определяются на основании фактического расхода молока на эти продукты); яйца всякой сельскохозяйственной птицы, яичный порошок, меланж в пересчете на яйца; мука, крупа, зерно в натуре, хлеб печеный и макаронные изделия в пересчете на муку; картофель, овощи и продовольственные бахчевые, фрукты и ягоды (свежие и сушеные, переработанные на консервы, маринованные в пересчете на свежие) [2];

— покупательная способность денежных доходов населения;

— уровень потребительской корзины (прожиточный минимум). В прожиточный минимум включаются: расходы на продукты питания из расчета минимальных размеров их потребления, расходы на непродовольственные товары и услуги, а также налоги и обязательные платежи исходя из структуры расходов на них у 10% наименее обеспеченных семей. Также, хотелось бы отметить, что отрицательные тенденции в уровне и качестве жизни в государстве проявляются крайне неравномерно.

В зависимости от уровня развития экономической системы государства или отдельного региона формируются системы ближней и дальней мотивации, эффективность которых зависит не только от корпоративных интересов и целей, стоящих перед конкретными предприятиями, но и сложившихся экономических отношений в регионе и многих других факторов внешнего воздействия.

Литература:

1. www.stat.uz
2. Республиканский финансовый отдел РУз.

Совершенствование системы деловой оценки персонала в торговой организации

Роечко Надежда Олеговна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

В статье рассматривается понятие и сущность деловой оценки персонала в торговых организациях, основные ее виды, а также методы диагностики. На примере крупной торговой организации в г. Партизанске проведена оценка деловых качеств сотрудников по существующий в настоящий момент в компании методике, а также предложены пути совершенствования системы деловой оценки в компании.

Ключевые слова: деловая оценка, кадровый потенциал, критерии деловой оценки, структурированное интервью, экспертный метод

Современные источники литературы представляют деловую оценку персонала как отдельную функцию в системе управления персоналом. В трудах М. Магура под деловой оценкой персонала понимается один из инструментов, необходимых для того, чтобы привлечь человеческие ресурсы, мотивировать их на работу в интересах компании [1]. О.С. Виханский деловую оценку персонала описывает как процесс оценки эффективности выполнения сотрудником своих должностных обязанностей, осуществляемый его непосредственным руководителем [3]. Оценка персонала позволяет провести эффективную диагностику уровня развития необходимых компетенций, сопоставить индивидуальные

результаты со стандартными и/или экспертными требованиями (по уровням и специфике должностей), наметить перспективы развития карьеры, как для отдельных сотрудников, так и для всего персонала организации [4].

Как можно увидеть из представленных определений, каждый из авторов описывает процесс оценки персонала на различных этапах работы сотрудника. Поэтому определений данного процесса представлено достаточно много, и каждое из них в определенной степени характеризует процесс деловой оценки на предприятии.

При этом следует отметить, что авторы также выделяют и большое количество методов оценки. Наиболее часто применяемые в практике российских компаний можно выделить «360 градусов», экспертная оценка, а также технология «Ассесмент-центр», данные технологии чаще всего выбирают и используют в практике кадрового менеджмента при оценке персонала, так же их можно отнести к нестандартным методам оценки персонала [2]. Кроме этого, в торговой отрасли оценку деловых качеств сотрудников иногда производят по технологиям Mystery Shopping, которая позволяет определить качество выполняемых обязанностей.

В практической части исследования была проведена деловая оценка персонала компании, расположенной в г. Партизанске (ОАО Универмаг «Центральный»). Магазин занимается розничной торговлей непродовольственными товарами. В настоящий момент в компании работает 39 сотрудников, при этом, на торговое подразделение приходится 29 сотрудников, т. е. 71 % от общего количества персонала.

В настоящий момент в компании наблюдается достаточно низкая производительность труда, что связано не с постоянной сменой персонала (коллектив стабилен), а с уровнем знаний. Нынешняя система не дает полной адекватной оценки уровня знаний и навыков сотрудников, что в итоге не формирует необходимость обучения сотрудников.

Целью данного исследования было поставлено провести оценку деловых качеств сотрудников компании по методике, которая принята на предприятии в настоящий момент и определить основные ее недостатки.

Исследование проводилось по методике оценки деловых качеств, которая используется в компании в настоящее время — по методике Шишмакова С. В.

Количество участников: 12 сотрудников торгового отдела.

Система деловой оценки персонала выстроена по двум направлениям:

1) дается характеристика профессионального уровня сотрудников, в которой представляются данные о стаже, уровне образования, а также повышении квалификации;

2) производится оценка деловых и личных качества сотрудников. Личные и деловые качества сотрудников прописаны уже более 7 лет в стандартах компании и к ним относятся:

- отношение к делу;
- ответственность и надежность;
- инициативность;
- качество работы;
- знание своего дела;
- эффективность.

Деловая оценка персонала в компании ОАО Универмаг «Центральный» в настоящий момент производится по методике представленной работе Шишмакова С. В. [1]

В своей работе Шишмаков С. В. вывел три показателя деловой оценки сотрудников компании экспертным путем (в опросе участвовало руководители более 100 компаний).

1) показатель уровня квалификации всего персонала, либо отдельного сотрудника;

2) показатель уровня деловых качеств сотрудников;

3) синтезирующий показатель профессиональных и деловых качеств работников.

Показатель уровня квалификации персонала или отдельного работника предприятия $K_{кв}$ предлагается рассчитывать по следующей формуле 1 [5]:

$$K_{кв} = \frac{(0,42 \cdot Ч_0 + 0,36Ч_с + 0,22Ч_п)}{Ч_{общ}}, \quad (1)$$

где $Ч_0$ — количество работников с высшим и средне специальным образованием, чел.;

$Ч_о$ — количество работников со стажем не менее 5 лет по данной специальности, чел.;

$Ч_о$ — количество работников, прошедших повышение квалификации в анализируемом периоде, чел.;

$Ч_о$ — общее количество работников, чел.; 0,42; 0,36; 0,22 — коэффициенты значимости, соответственно, квалификации, стажу работы сотрудников и периодичности повышения их квалификации в росте производительности труда.

Показатель уровня деловых качеств работников K_d рассчитывается по формуле 2 [4]:

$$K_d = \sum_{i=1}^n \frac{a_i + K_i}{10} = \frac{0,12K_1 + 0,10K_2 + 0,10K_3 + 0,15K_4 + 0,28K_5 + 0,25K_6}{10}, \quad (2)$$

где K_i — аспекты работы, по которым оцениваются деловые качества работника, выражаемые в баллах от 1 до 10:

K_1 — отношение к делу;

K_2 — ответственность за выполнение работы;

K_3 — инициативность работника при выполнении задания;

K_4 — качество выполняемой работы;

K_5 — знание своего дела;

K_6 — эффективность работы;

a_1 — степень значимости аспекта работы на результативность труда работника, которая определяется экспертным методом.

Синтезирующий показатель профессиональных и деловых качеств работников $K_{пл}$ рассчитывается по формуле [5]:

$$K_{пл} = a_1 \cdot K_{кв} + a_2 \cdot K_{д}, \quad (3)$$

где $K_{кв}$, $K_{д}$ — показатели, характеризующие соответственно профессиональные знания работника и его деловые качества;

a_1 , a_2 — степени значимости вышеуказанных показателей на результативность труда.

Коэффициенты значимости рассчитаны на основе экспертных оценок руководителей и специалистов более 100 предприятий [5].

Итоговые значения показателей Шишмаков С. В. предлагает использовать как основу при выстраивании системы оплаты труда, а также использования методов материальной и нематериальной мотивации, в том числе для принятия решений по повышению сотрудников в должности.

В рамках исследования производилась оценка 12 сотрудников торгового отдела компании. В таблицу 1 сведена характеристика персонала торгового отдела.

Таблица 1. Характеристика персонала торгового отдела компании ОАО Универмаг «Центральный»

Код персонала	Образование		Стаж работы в компании, лет		Курсы повышения квалификации за 2015 г.		Уровень квалификации
	значение	Кол-во баллов	значение	Кол-во баллов	значение	Кол-во баллов	
1	В	0,42	2	0	ДА	0,22	0,64
2	В	0,42	4	0	НЕТ	0	0,42
3	В	0,42	5	0,36	ДА	0,22	1
4	В	0,42	3	0	ДА	0,22	0,64
5	В	0,42	3	0	НЕТ	0	0,42
6	С-Т	0,42	4	0	НЕТ	0	0,42
7	В	0,42	5	0,36	ДА	0,22	1
8	В	0,42	5	0,36	ДА	0,22	1
9	В	0,42	4	0	НЕТ	0	0,42
10	В	0,42	4	0	ДА	0,22	0,64
11	В	0,42	3	0	ДА	0,22	0,64
12	С-Т	0,42	5	0,36	НЕТ	0	0,78
Всего	12		4		7		0,668

Таким образом, по уровню квалификации наибольшим потенциалом обладают сотрудники под номерами 3, 7 и 8, а наименьшим — 2, 5, 6 и 9.

Далее был оценен уровень деловых качеств сотрудников торгового отдела компании ОАО Универмаг «Центральный» (таблица 2).

Оценка показывает, что в компании ОАО Универмаг «Центральный» у 8 сотрудников торгового отдела высокие показатели деловых качеств, при этом у двух сотрудников самые высокие показатели.

Представим на рисунке 1 общие результаты проведенной оценки профессиональных и деловых качеств персонала торгового отдела компании ОАО Универмаг «Центральный».

Таким образом, в целом в компании ОАО Универмаг «Центральный» только у 4-х сотрудников из 12 действительно высокий потенциал развития. Сотрудники работают над собой, постоянно совершенствуя свои навыки.

В процессе проведения деловой оценки сотрудников по предложенной методике становится понятным, что она имеет как преимущества, так и свои недостатки. К преимуществам следует отнести возможность математического измерения деловых и профессиональных качеств сотрудников. Однако выбранная начальником отдела кадров методика имеет

Таблица 2. Показатели оценки деловых качеств отдельного сотрудника и в целом торгового отдела компании ОАО Универмаг «Центральный»

Код сотрудника	Аспекты деловых качеств сотрудников, балл						
	Отношение к делу	Ответственность и надежность	Инициативность	Качество работы	Знание своего дела	Эффективность	Деловые качества
1	8	9	8	7	8	8	7,95
2	6	7	6	6	6	7	6,35
3	8	8	8	7	8	7	7,6
4	7	8	8	8	8	7	7,63
5	7	6	5	8	7	8	7,1
6	7	7	7	6	6	6	6,32
7	7	8	9	9	8	8	8,13
8	8	8	8	7	8	7	7,6
9	5	7	7	6	7	6	6,36
10	8	8	8	7	7	8	7,57
11	7	8	8	8	7	8	7,6
12	6	7	7	6	7	7	6,73
Среднее значение показателя по отделу	7,00	7,58	7,42	7,08	7,25	7,25	7,25

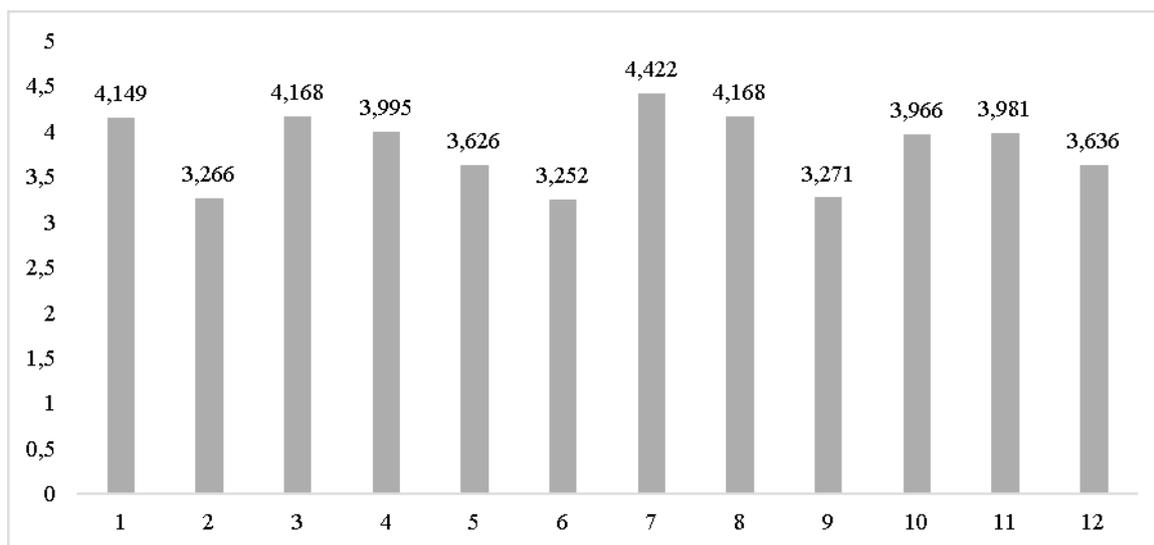


Рис. 1. Синтезирующий показатель деловых и профессиональных качеств работников торгового отдела компании ОАО Универмаг «Центральный», 2016 г.

общую для всех сфер деятельности направленность, что для торговли не всегда подходит. Так к примеру, набор деловых качеств работников представленный в данной методике не соответствует даже критериям набора персонала, которые в настоящий момент используются менеджерами. Алгоритм деловой оценки персонала, используемый предприятием в настоящий момент представлена на рисунке 2.

Как видно из рисунка 2 технология полностью использует стандартные схемы, коэффициенты и критерии. При этом важно понимать, что оценка персонала в компании производится менеджером по персоналу, что приводит к субъективности оценки. Этот момент является главным недостатком данной методики. Однако, в розничной торговле важно учитывать не только субъективное мнение сотрудника отдела кадров, но и производить оценку при участии нескольких специалистов, что позволит добиваться максимальной объективности способностей персонала. Это показало необходимость внесения изменений в технологию деловой оценки персонала компании.

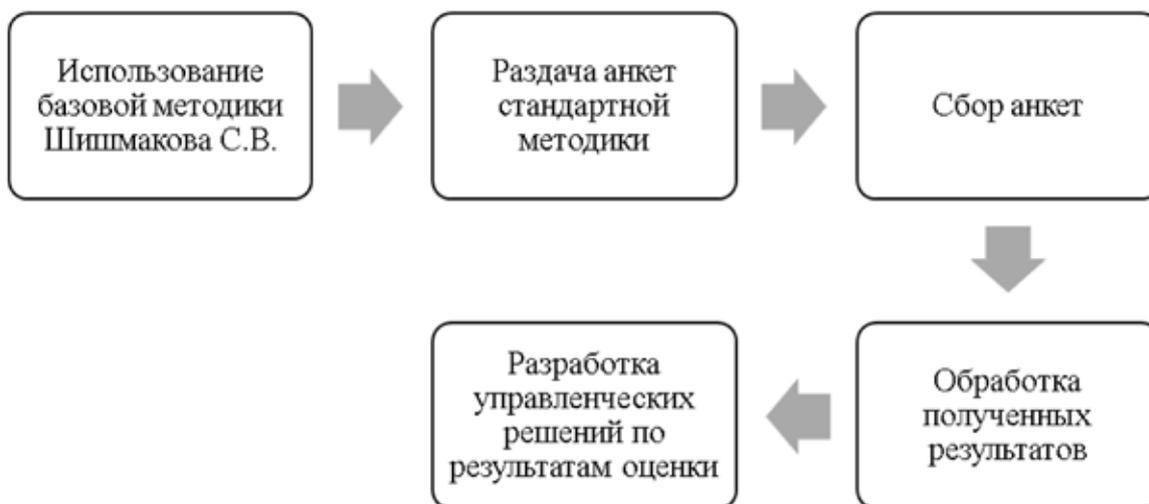


Рис. 2. Текущий алгоритм деловой оценки сотрудников торговой компании ОАО Универмаг «Центральный», г. Партизанск

В соответствии с этим для предприятия ОАО Универмаг «Центральный» предложен следующий алгоритм деловой оценки сотрудников (рисунок 3).



Рис. 3. Предлагаемый алгоритм деловой оценки сотрудников торговой компании ОАО Универмаг «Центральный», г. Партизанск

Таким образом, осуществляя мероприятия по данному алгоритму, отдел кадров сможет получить достоверные данные по критериям, наиболее полно отвечающим сотрудникам розничной торговли. Объективность оценки обеспечивается за счет выведения общего показателя по результатам оценки несколькими сотрудниками. В дальнейшем на основании предложенного механизма в компании можно будет вводить новую систему оплаты труда, завязанную на показатели деловой оценки.

Исследование, проведенное в работе показало, что современная литература предлагает большой выбор методов деловой оценки. Изучение практики применения тех или иных методов в российских компаниях позволяет сделать вывод о том, что чем крупнее компания, тем более сложные методы она использует. На предприятиях малого бизнеса технология оценки деловых качеств сотрудников используется достаточно редко и обычно эта процедура производится в результате необходимости изучения проблемной зоны компании. Внедрение системы деловой оценки персонала в постоянный оборот предприятия, может позволить предупреждать ряд проблем компаний, связанных как с низким качеством выполняемой работы, так и с текучестью кадров.

Литература:

1. Магура, М. Оценка работы персонала / М. Магура, М. Курбатова. — 2-е изд. — М.:Интел-Синтез, 2010. — 305 с.
2. Могилёвкин, Е. А. Нестандартные методы деловой оценки персонала/ Е. А. Могилёвкин, А. С. Новгородов // Управление человеческим потенциалом. 2011. № 2. с. 128–134.
3. Виханский, О. С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс / О. С. Виханский. — 2-е изд. доп. — М.: Инфра-М, 2012. — 435 с.
4. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе [Текст]:колл. монография / Н.Н. Богдан, О.В. Горшкова, М.Ю. Дикусарова, М.Г. Масилова, Е.А. Могилёвкин, А.С. Новгородов, З.В. Якимова. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. — 240 с.
5. Шишмаков, С.В. Квалификация персонала методы измерения и влияния на результаты деятельности предприятия / С.В. Шишмаков // Бизнес-образование в условиях глобализации мировых процессов — Иркутск Изд-во ИГУ. — 2009.

Молодой ученый

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 10 (114) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.

Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
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., Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

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

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 10.06.2016. Тираж 500 экз.

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