

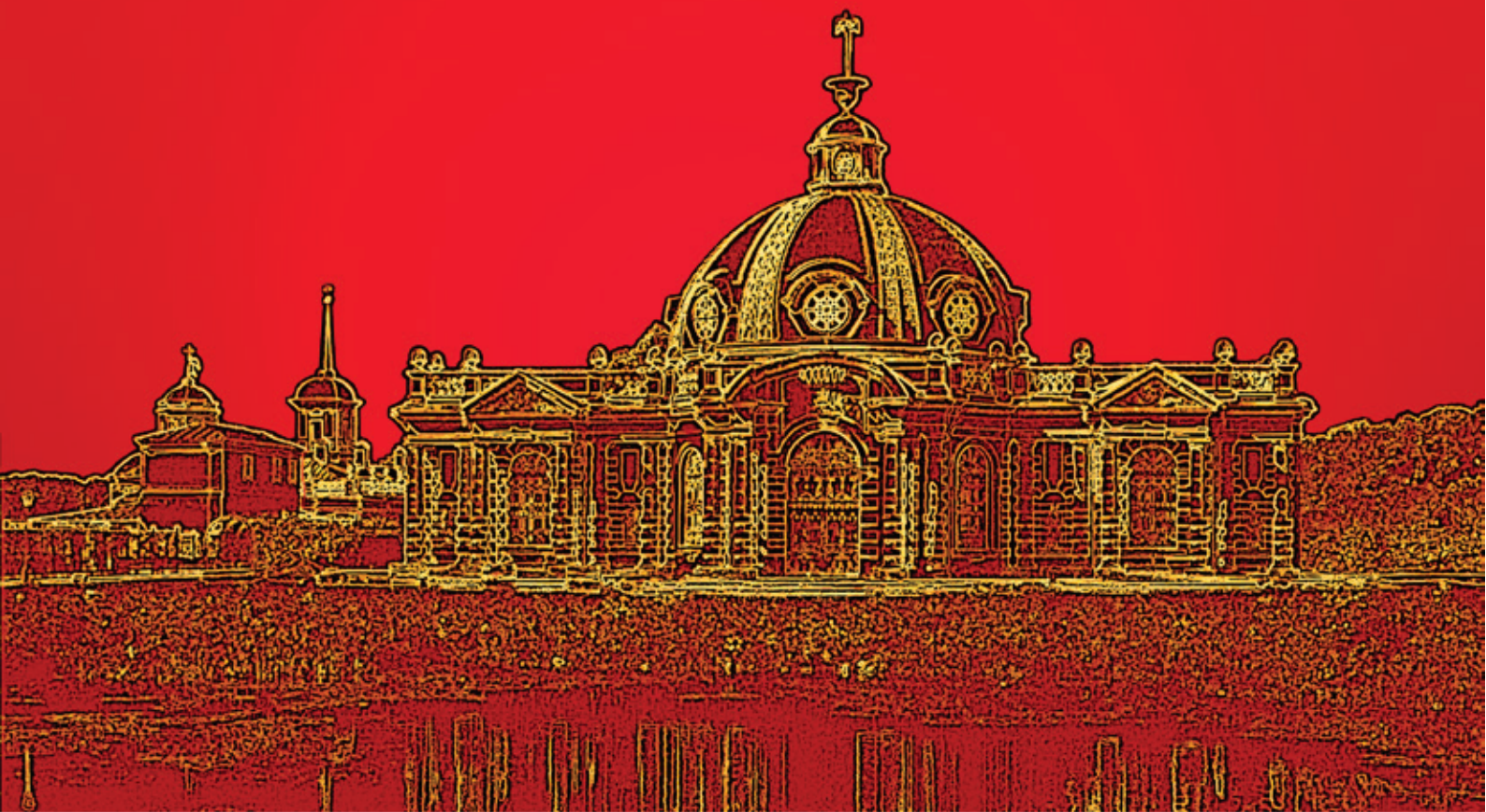
МОЛОДОЙ
УЧЁНЫЙ



IV Международная научная конференция

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Часть II



Москва

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

Редакционная коллегия сборника:

*М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов,
Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова,
В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев,
М. А. Игнатова, К. К. Қалдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров,
В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, Е. В. Матвиенко,
М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин,
А. Э. Сенцов, Н. С. Сенюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова*

Руководитель редакционного отдела: *Г. А. Кайнова*

Ответственные редакторы: *Е. И. Осянина, Л. Н. Вейса*

Международный редакционный совет:

*З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия),
К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина),
Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан),
А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан),
А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан),
К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева
(Россия), Е. П. Колпак (Россия), В. А. Куташов (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес
(Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев
(Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов
(Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан),
А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)*

Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф.
А43 (г. Москва, май 2016 г.). — М.: Буки-Веди, 2016. — iv, 90 с.

ISBN 978-5-4465-0928-7

В сборнике представлены материалы IV Международной научной конференции «Актуальные вопросы экономики и управления».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Абзалова Г.Р.

Корпоративные информационные системы в целях управления материально-производственными запасами 87

Антонова Н.А.

Дью дилидженс и аудит: сходства и различия 89

Макарова О.В., Макеенко Е.И.

Совершенствование учета дебиторской и кредиторской задолженности 93

Титова С.С., Корниенко Е.Л.

Управленческий консалтинг в области информационных технологий: на примере деятельности ГБОУ ВО «ЮУРГИИ им. П.И. Чайковского» в 2015–2016 уч. году 97

Ховрина Д.Р.

Основные аспекты анализа основных средств 99

Ярве М.С.

Валютная переоценка ссудной задолженности: особенности учета и влияние на отчетность в банке 102

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Бутузова А.С., Иванов Д.Ю.

Анализ денежной компенсации за несвоевременную выплату заработной платы 108

Иванов Д.Ю., Афанасьева Е.В.

Анализ целесообразности выплат заработной платы с использованием пластиковых карт 110

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ,
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**Иванов Д.Ю., Александрова В.Д.**

Целесообразность бизнес-планирования с помощью программного обеспечения 113

Мартыненко А.Г.

Перспективы развития малого предпринимательства в Российской Федерации 115

Познякова Н.А.

Организация бухгалтерского учета денежных средств, анализ денежных потоков на примере АО «Восточный порт» (г. Находка) 117

Сидоренко Я.А.

Эффективность способов финансирования материально-технической базы предприятия 120

Шараева Л.Г.

Разрешение конфликтов в образовательной организации 123

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Авдаева М.М.

Региональная инновационная политика: проблемы государственного регулирования и зарубежный опыт 127

Гатаулина А.Р.

Налоговый контроль индивидуального предпринимательства 131

Кузенкова А.Ю., Погорелова А.Ю.

Формирование репутационного капитала: региональный аспект133

Морозова С.А., Александрова В.Д.

Анализ стоимости аренды коммерческой недвижимости в условиях кризиса136

17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Елаев А.А.

Проблемы имплементации товарных знаков Украины в хозяйственное пространство Российской Федерации141

Украинский В.В., Анастасова А.В., Ряснянская А.А., Касьяненко И.М.

Обеспечение продовольственной безопасности и повышения конкурентоспособности продукции России в связи с вступлением в ВТО142

18. ТУРИЗМ

Авджы Э.

Система таймшер как перспективное направление развития туризма в Турции146

Чучилова Э.В.

Состояние и перспективы развития туризма в Республике Калмыкии155

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Зеленова Е.С.

Логистика как фактор повышения конкурентоспособности фирмы159

Кретов М.А.

Показатели деятельности московской городской пассажирской транспортной системы161

Кузнецова А.А.

Подходы к управлению логистическими рисками в снабжении и сбыте167

Пахолкова А.Ю.

Анализ новых информационных технологий, используемых в логистике 170

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Комиссарова А.О.

Налоговое регулирование в сфере водоснабжения и водоотведения на муниципальном уровне (на примере МО ГО «Усинск»). 174

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Корпоративные информационные системы в целях управления материально-производственными запасами

Абзалова Гульназ Рубисовна, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Резервы повышения эффективности деятельности предприятия заложены в рациональном управлении материально-производственными запасами. Эффективное планирование запасов и их контроль, более широкое использование современных систем планирования потребности в материалах, логистических концепций позволяют устранить недостаток материально-производственных запасов и избавиться от излишков.

Ключевые слова: современные автоматизированные системы, информационные системы, управление материально-производственными запасами, MRP, MRP II, ERP, ERP II, CSRP, CRM, omni-channel.

Концепция MRP (Material Resource Planning) или «планирование потребностей в материальных ресурсах» представляет собой метод управления производственным предприятием с минимальными издержками на складах. Изначально концепция MRP предназначалась для производственных предприятий (в особенности с дискретным¹ типом производства, как «сборка на заказ», «изготовление на заказ», «изготовление на склад», «серийное»), но с течением времени систему стали применять и торговые предприятия [1]. Главной задачей MRP является обеспечение гарантии наличия необходимого количества требуемых материалов и комплектующих в любой момент времени в рамках срока планирования, наряду с возможным уменьшением постоянных запасов, а следовательно, и разгрузкой склада. Практика показывает, что программные системы, реализованные на базе MRP, позволяют оптимально регулировать поставки для производства продукции, контролировать складские запасы, технологию производства. Однако, расчете потребности в материалах в рамках данной системы не учитываются такие производственные показатели как мощность, загрузка, стоимость рабочей силы и прочие важные показатели. Для устранения данной проблемы, в 80-х г. возникла усовершенствованная концепция, которая получила название «планирование производственных ресурсов» (Manufacturing Resource Planing). Так как аббревиатура MRP была занята, новая концепция получила обозначение MRP II. MRP II не означает поколение или версию концепции «планирование потребностей в материальных ресурсах».

MRP II позволяет сформировать план производства на основе портфеля заказов и спрогнозировать сбыт готовой

продукции. Для принятия решений управленческий аппарат использует информационные технологии анализа, статистического моделирования, оптимизационные расчеты. По производственным подразделениям создаются бюджеты, а для анализа их выполнения ведется расчет нормативных и фактических затрат и себестоимости продукции. Более того в рамках концепции ведется контроль соответствия количества произведенной продукции количеству использованных в процессе производства материальных запасов, составляются отчеты о задержках заказов, объемах и динамике продаж продукции с указанием причин, а также информация о поставщиках, тендерах и условиях их реализации, и прочих важных аспектах производства. Отчеты анализируются и учитываются на дальнейших этапах планирования.

В начале 90-х г. появилась концепция ERP (Enterprise Resource Planning) или «планирование ресурсов предприятия», которая представляет собой организационную стратегию производства, управления трудовыми ресурсами, активами, финансового менеджмента, направленная на оптимизацию ресурсов компании при помощи специализированного пакета прикладного программного обеспечения [2]. Концепция ERP способна планировать все производственные ресурсы предприятия: сырье, материалы, оборудование с учетом производительности, трудозатраты — то есть внутренняя деятельность предприятия полностью автоматизирована. Основное различие между концепциями MRP II и ERP заключается в том, что первая ориентирована на производство, а вторая — на бизнес. К примеру, в поле зрения уже ERP попадают и такие моменты, как условия кредитования заказчика по отгрузке готовой продукции.

¹ Дискретный тип производства предполагает, что для каждого изделия есть ведомость материалов и состав изделия.

Основные функции, которые должна обеспечивать ERP-система:

- финансовое планирование на основе бюджетов;
- планирование производственных ресурсов;
- планирование потребности в материалах;
- фактический учет финансов, использования производственных и материальных ресурсов;
- сравнение плановых и фактических показателей [3].

Сегодня наиболее популярными ERP-системами являются: «SAP/R3», «BAAN», «Oracle Applications», ориентированные на крупные компании. Для средних предприятий за рубежом популярны программы «Platinum», «SunSystems», «Scala», «Exact Globe», «Navision» и другие, которые предоставляют широкие возможности пользователям. Для отечественных компаний в целях автоматизации учета используются: «1С», «Парус», «Инфин», «Инфо-бухгалтер» и другие. Практически все программные средства предлагают стандартный набор инструментов для облегчения труда бухгалтера и лучшей организации бухгалтерского учета. Отметим, программы позволяют автоматизировать не только учетную, но и планово-экономическую деятельность, торговлю и другие сферы деятельности.

В мировом масштабе в развитых странах (за исключением России) большинство компаний применяет ERP систему, а в некоторых компаниях даже рассматривается как пройденный этап. Ещё в 1999 году консалтинговая компания «Gartner Group» заявила о завершении эпохи ERP-концепции. На смену была предложена концепция ERP II (Enterprise Resource and Relationship Processing) или «управление внутренними ресурсами и внешними связями предприятия». Согласно «Gartner Group», ERP II — это бизнес-стратегия компаний, набор ключевых приложений, помогающих увеличивать стоимость бизнеса за счет эффективной информационно-технологической поддержки и оптимизации операционных и финансовых процессов внутри предприятия, также и во внешнем мире — в рамках сотрудничества с другими компаниями.

В последнее время наблюдается активное движение в сторону концепции CSRP и CRM. Концепция CSRP — (Customer Synchronized Resource Planning) «планирование ресурсов, синхронизированное с покупателем» включает в себя полный цикл: от проектирования до гарантийного и сервисного обслуживания после продажи, и представляет собой не только информационную систему, но и бизнес-стратегию. Основная идея CSRP заключается в интеграции заказчика (клиента) в систему управления предприятием — то есть покупатель непосредственно может разместить заказ на изготовление продукции, отследить сроки поставки, производства и прочие моменты. При этом предприятие имеет возможность отслеживать тенденции спроса, взаимодействие с клиентами.

Результаты успешного применения концепции CSRP — это повышение качества товаров, снижение времени поставки, повышение ценности продуктов для покупателя, а в результате — снижение производственных издержек, и что наиболее важно, налажка обратной связи с покупателями и обеспечение лучших услуг для них. Способность создавать покупательскую ценность приводит к росту доходов и устойчивому конкурентному преимуществу. Среди производителей CSRP-систем можно отметить компанию «Symix» (США), «Socap» (Россия).

CRM (Customer Relationships Management) — «управление взаимоотношениями с клиентами», главная идея заключается в максимальной ориентации на каждого клиента. Данная стратегия может затрагивать любые вопросы деятельности фирмы, начиная от рекламы и процесса продаж, и заканчивая производством продукции. Это способствует повышению производительности менеджеров, улучшает качество обслуживания клиентов и способствует увеличению продаж. Компании-лидеры на рынке CRM-систем: «Siebe», «Clarify», «Pivotal», «PeopleSof», «Net Perceptions», «BroadVision».

Понятия «omni-channel», «multi-channel» становятся все более популярны среди российских ритейлеров. Именно IT-решения, позволяют воплотить идею омниканальности² в реальность: увеличить продажи, оптимизировать запасы, повысить лояльность клиентов. Цель омниканальных продаж — сделать так, чтобы покупатель мог совершить покупку любым доступным и удобным для него способом: в магазине, через Интернет, каталог, call-центр, мобильное приложение. «Omni-channel» в индустрии торговли считается лучшим способом для организации слаженной работы с каждым клиентом.

Согласно данным агентства McKinsey&Co, эффективно выстроенная стратегия омниканальных продаж позволяет:

- увеличить выручку более чем на 2%;
- уменьшить вероятность уценки товаров на 10–15%;
- сократить сроки доставки на один-два дня;
- увеличить пропускную способность склада на 40%;
- сократить складские расходы на 20% [5].

Современные автоматизированные системы базируются на системе экономической информации, и для создания рационального потока информации, считаем, очень важным соблюдать следующие основополагающие принципы:

- объективно отражать процессы и ресурсы производства;
- обеспечить единство информации, которая может поступать из различных источников;
- устранить дублирования в первичной информации;
- оперативно отражать информацию;

¹ Омниканальные продажи (omni-channel) — это стратегия сбыта, подразумевающая эффективное использование всех доступных ресурсов для максимального удовлетворения потребностей существующих клиентов и привлечения новых.

- внедрять современные системы автоматизации для сбора и анализа информации;
- сопоставить ценность информации и затраты на ее получение [4].

Считаем, использование корпоративных информационных систем в целях управления материально-производ-

ственными запасами позволят наилучшим образом реализовать политику управления запасами в предприятии: так чтобы затраты связанные с производственными запасами были минимизированы, и в то же время, чтобы не возникал дефицит, нарушающий ритмичный ход производства и продажи готовой продукции.

Литература:

1. Ельсукова, Т. В. Управление запасами в среде теории ограничений и системе управленческого учета // Современные технологии управления, 2014, № 2
2. Корягин, М. В. Статья: Развитие бухгалтерской отчетности в условиях изменения запросов пользователей // Международный бухгалтерский учет, 2014, № 38
3. Панов, С. Интегрированные системы как инструмент управления предприятием // Консультант, 2011, № 7
4. Чая, В. Т., Чупахина Н. И. Основные методологические проблемы становления управленческого учета // Экономический анализ: теория и практика, 2007, № 15
5. Корпус Консалтинг «Omnichannel: 5 историй успеха в ритейле» [Электронный ресурс]: <http://wms.korusconsulting.ru/inform-center/articles/omni-channel-wms.html>

Дью дилидженс и аудит: сходства и различия

Антонова Надежда Александровна, аспирант
Кубанский государственный университет

В статье анализируются современные профессиональные услуги: дью дилидженс и аудит. Представляется таблица с расширенной сравнительной характеристикой исследуемых процедур.

Ключевые слова: дью дилидженс, аудит, риски, инвестирование.

В современных экономических условиях пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности становится особенно важной возможность получения учетно-аналитической информации не только о текущем состоянии, но и о прогнозируемом будущем организаций. Оценка финансового будущего компании становится главной задачей современных профессионалов в области бухгалтерского учета, аудита, налогообложения и важным вопросом для потенциального инвестора.

В настоящее время подтвердить достоверность данных бухгалтерской отчетности любой организации возможно с помощью процедур аудита. Однако на основе аудиторского заключения инвестор может получить лишь разумную уверенность в части соответствующего ведения бухгалтерского учета и достоверного отражения учетных данных в финансовой отчетности. Иными словами, информации для принятия решения о капиталовложении будет недостаточно. Помочь инвестору независимо и в комплексе оценить предполагаемую инвестиционную цель и связанные с ней существующие и потенциальные риски возможно с помощью процедуры дью дилидженс, набирающую популярность в РФ в современных постоянно изменяющихся экономических условиях.

В связи с этим возникают закономерные вопросы, требующие четких ответов: что такое дью дилидженс и какова

его цель; какой результат получает инвестор по итогам проведения дью дилидженс; в чем выражены принципиальные различия процедур аудита и дью дилидженс; какие стандарты регламентируют дью дилидженс; как следует классифицировать дью дилидженс?

В России понятие «дью дилидженс» появилось сравнительно недавно, что во многом объясняется активизацией процессов инвестирования на глобальном уровне, усилением интеграции в мировое экономическое пространство. Изначально дью дилидженс рассматривался как юридическая процедура, или правовой аудит. В рамках указанной процедуры, как правило, осуществляется детальная проверка юридического статуса компании, проверка соответствия осуществляемой деятельности требованиям законодательства РФ. Профессор Ю. В. Трунцевский представляет определение процедуры с юридической точки зрения: «дью дилидженс — это экспертиза финансовой и хозяйственной деятельности предприятия, его положения на рынке, по результатам которой можно оценить юридические риски, а также инвестиционную привлекательность и надежность предприятия» [1].

Существуют и другие определения дью дилидженс, предлагаемые отечественными учеными. Д. А. Челышев представляет расширенное определение дью дилидженс — это «предоставляемая аудиторской организацией

заказчику сопутствующая аудиту услуга по комплексной экспертизе объекта инвестирования, состоящая в сборе и анализе информации о какой-либо организации, включая информацию об имеющихся у нее активах, ее финансовом состоянии, репутации и положении на рынке, о потенциальных рисках, непосредственно связанных с деятельностью этой организации, которая позволяет заказчику принять наиболее взвешенное решение о целесообразности инвестирования средств в исследуемую организацию и уменьшает вероятность появления рисков, связанных с владением ею» [2]. Ю. Н. Гузов и Н. Д. Савенкова аргументированно и лаконично доказывают, что «дью дилидженс — это сопутствующая аудиту услуга, оказываемая в виде ряда согласованных с заказчиком процедур и направленных на выявление и анализ рисков с целью принятия заказчиком решения об осуществлении инвестирования в потенциальный объект» [3]. Таким образом, в настоящее время существуют разные описания процедуры дью дилидженс, конкретное общепринятое определение отсутствует.

Дью дилидженс и аудит: сравнительная характеристика.

Каковы элементы сходства дью дилидженса и аудита?

1. Методология и методы проведения процедур. В основе методологии аудита и дью дилидженс единство анализа и синтеза финансовой и нефинансовой информации. Применяемые специалистами методы при проведении процедур дью дилидженс и аудита идентичны. При этом в рамках аудита методы используются для получения аудиторских доказательств, подтверждающих выводы аудиторов в отношении достоверности учетных данных, на основе которых формируется бухгалтерская отчетность проверяемой организации. В рамках дью дилидженс внимание акцентируется на аналитических процедурах и прогнозах с целью выявления рискованных областей деятельности исследуемой компании.

2. Информация и ее измерители. При проведении сравниваемых процедур в качестве информационной основы специалисты рассматривают как финансовую, так и нефинансовую информацию. Измерители анализируемой информации одинаковы.

3. Отчетный период. При анализе данных в рамках аудиторской проверки и при проведении дью дилидженс в качестве отчетного периода принимается финансовый год.

4. Профессионалы. Ключевая роль в проведении сравниваемых процедур отводится профессионалам: сертифицированным аудиторам. В рамках дью дилидженс и аудита также могут привлекаться эксперты разных областей, что обуславливается спецификой предполагаемого инвестиционного исследования.

5. Бюджет времени. Время, необходимое для выполнения процедур аудита и дью дилидженс может варьироваться от двух недель до одного года, в зависимости от масштабов деятельности проверяемой организации, а также от целей проверки.

В чем выражены различия между дью дилидженсом и аудитом?

1. Сущность процедур. Суть дью дилидженс состоит в проведении инвестиционного исследования, по результатам которого инвестор получает от экспертов комплексный отчет, отражающий выводы о текущих и потенциальных рисках, способных оказать существенное влияние на планируемую сделку, связанной с капиталовложениями. Аудит представляет собой форму независимого финансового контроля, выполняет важную общественную функцию, заверяя всех заинтересованных пользователей в достоверности состояния и результатов работы компаний, отраженных в бухгалтерской отчетности.

2. Принципы. При выполнении дью дилидженс не требуется жесткого соблюдения принципа независимости, в отличие от аудита, для которого независимость признается ключевым условием.

3. Пользователи. Круг пользователей итогов аудиторской проверки значительно шире: в отличие от комплексного отчета дью дилидженс, который предназначен для конкретного инвестора, аудиторское заключение может представляться всем заинтересованным пользователям (как внутренним, так и внешним).

4. Исторический аспект. Аудит имеет многовековую историю. Что касается процедуры дью дилидженс, то это сравнительно новый вид профессиональной деятельности. В мировой практике упоминание о таком виде аналитического мероприятия относится к 1933 г. в Законе о ценных бумагах США.

5. Законодательство. Регламентация аудиторской деятельности в РФ определяется международными (МСА) и национальными стандартами аудита (ФПСАД, ФСАД) и Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 [4]. В мировой практике существуют стандарты дью дилидженс, в частности, Соглашение швейцарский банков о стандартах дью дилидженс (The Swish Bank's Due Diligence Agreement), Директивы ЕС по проведению дью дилидженс. При этом осуществление дью дилидженс в России не имеет жесткой регламентации, отсутствуют профессиональный национальный стандарт и четкие методические рекомендации по реализации процедуры.

В табл. 1 более подробно представлены результаты сравнительного анализа процедур дью дилидженс и аудита.

Таким образом, на основе сравнительного анализа, представленного в табл. 1, можно заключить, что между дью дилидженсом и аудитом есть сходства (методология и методы, информационная основа и ее измерители, участники рабочей группы и период проведения процедуры, принимаемый отчетный период), но различий больше, следовательно, процедуры нельзя отождествлять.

В рамках статьи также предлагается авторское определение исследуемой процедуры: дью дилидженс — это сопутствующая аудиту услуга, выполняемая по согласованию с потенциальным инвестором в форме комплексной экс-

Таблица 1.

Сравнительный анализ дью дилидженс и аудита

№ п/п	Критерий сравнения	Дью дилидженс	Аудит
1.	Сущность	экспертиза чистоты предполагаемой сделки в рамках процесса принятия решения об эффективном и менее рисковом инвестировании капитала с целью его сохранения и приумножения в будущем	вид управленческой деятельности, сводящийся к независимому финансовому контролю ведения бухгалтерского учета и оценке бухгалтерской (финансовой) отчетности [5]
2.	Объект	финансовая и нефинансовая информация организаций, необходимая для проведения инвестиционного исследования	бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций и отражение в ней итоговой производственно-хозяйственной деятельности организаций [5]
3.	Субъект	эксперты рабочей группы (аттестованные аудиторы, юристы, оценщики, налоговые специалисты маркетологи и др.), работающие в аудиторско-консалтинговых компаниях	аттестованные аудиторы, консультанты, налоговые специалисты, работающие в аудиторско-консалтинговых компаниях, а также индивидуальные аудиторы
4.	Предмет	выявление рискованных областей (на основе финансовой и нефинансовой информации) в деятельности организаций для осуществления эффективного инвестирования капитала	достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций
5.	Цель	минимизация рисков инвестирования капитала для его сохранения и приумножения в будущем	выражение мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица по результатам независимой проверки такой отчетности [4]
6.	Методология	комплексный, системный анализ	комплексный, системный анализ
7.	Функции	системная, информационная, комплексно-аналитическая, исследовательская, инновационная, оценочная, предупредительная [6]	контрольно-оценочная, консультативно-советующая
8.	Принципы	честность, объективность, добросовестность, конфиденциальность, этичность, ориентации на будущее, профессиональная компетентность	независимость, честность, объективность, профессиональная компетентность, добросовестность, конфиденциальность, профессиональное поведение
9.	Исторический аспект	упоминания о процедуре начинается с 1933 г.	аудиторская деятельность имеет многовековую историю, первые упоминания об аудите появились в Древнем Египте и Древнем Китае как об инструменте контроля за доходами и расходами государства
10.	Нормативное регулирование	Соглашение швейцарских банков о стандартах проведения дью дилидженс (The Swiss Bank's Due diligence Agreement), Директивы ЕС по проведению дью дилидженс, национальные профессиональные стандарты отсутствуют	МСА, ФПСАД, ФСАД, ФЗ-307 [4], Кодекс этики

№ п/п	Критерий сравнения	Дью дилидженс	Аудит
11.	Требования обязательности	инициативно, при принятии решения об инвестировании	ФЗ-307 [4]
12.	Виды	дью дилидженс при покупке акций, дью дилидженс при покупке актива, дью дилидженс при слияниях и поглощениях	внешний аудит, внутренний аудит
13.	Типы	бухгалтерский, информационный, маркетинговый, налоговый, правовой, финансовый, экологический	инициативный, обязательный
14.	Пользователи	потенциальные инвесторы	собственники, потенциальные инвесторы и другие заинтересованные пользователи
15.	Степень открытости	конфиденциально, для потенциального инвестора	открыто для всех пользователей бухгалтерской отчетности
16.	Материальность	оценка потенциального для осуществления сделки с капиталом риска в денежном эквиваленте	максимально допустимый размер ошибочной суммы, которая может быть отражена в бухгалтерской отчетности и рассматриваться как несущественная, или не вводящая пользователей в заблуждение
17.	Измерители	натуральные, условно-натуральные, стоимостные, трудовые	натуральные, условно-натуральные, стоимостные, трудовые
18.	Приемы и методы проведения	наблюдение, запросы, подтверждения, пересчет, прослеживание, опросы, аналитические процедуры и др.	наблюдение, запросы, подтверждения, пересчет, прослеживание, опросы, аналитические процедуры и др.
19.	Степень точности	приблизительные оценки, прогнозные данные	с учетом материальности
20.	Ориентация во времени	ориентировано на будущее, предлагает прогноз	ориентировано на прошлое, подтверждает свершившиеся факты
21.	Результат	представление комплексного отчета дью дилидженс	представление аудиторского заключения
22.	Форма отчета	не регламентирована, комплексный отчет инвестору по результатам экспертизы чистоты сделки с капиталом	регламентирована, ФСАД 1/2010 [7]
23.	Ответственность	нормативного документа нет, в настоящее время при проведении инвестиционных исследований ответственность сторон определяется условиями договора	ФСАД 1/2010 [7]
24.	Риски	отсутствует единая классификация, идентифицируются в процессе проведения экспертизы	аудиторский риск, неотъемлемый риск, риск необнаружения ошибки, риск системы внутреннего контроля
25.	Период проведения проверки	от двух недель до года	от двух недель до года
26.	Отчетный период	финансовый год	финансовый год

пертизы предполагаемой сделки в рамках процесса принятия решения о менее рисковом инвестировании капитала с целью его сохранения и приумножения в будущем.

Предлагаемое определение учитывает:

- классификацию услуги в системе аудиторской деятельности;
- современную учетную идеологию в части подготовки информации, необходимой потенциальным и существующим инвесторам и кредиторам для оценки финансового будущего организации при принятии решения о вложении капитала.

Заключение

По результатам проведенного анализа мы пришли к следующим выводам:

Литература:

1. Карпович, О.Г., Трунцевский Ю.В. Due diligence — правовой аудит хозяйствующих субъектов // Безопасность бизнеса. М.: Юрист. 2013. № 4. с. 22–25
2. Чельшев, Д.А. Методические основы аудиторской услуги по комплексной экспертизе объекта инвестирования «DUE DILIGENCE»: дис. ... канд. экон. наук. М., 2009.
3. Гузов, Ю.Н., Савенкова Н.Д. Дью дилидженс: вопросы теории и практики // Аудиторские ведомости. 2015. № 7. с. 56–69.
4. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». URL: <http://minfin.ru/performance/audit/basics/#>.
5. Подольский, В.И., Савин А.А. Аудит. Учебник. Москва: ИД Юрайт, 2013. 587 с.
6. Антонова, Н.А. Дью дилидженс в условиях актуарного учета: сущность, цель, функции // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. 2015. Вып.1 (155). С.141–147.
7. Федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 1/2010). Приложение № 1 к Приказу Минфина России от 20 мая 2010 г. № 46н.

Совершенствование учета дебиторской и кредиторской задолженности

Макарова Оксана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Макеенко Евгения Игоревна, студент

Керченский государственный морской технологический университет

Актуальность темы состоит в том, что каждое предприятие в процессе своей деятельности ежедневно осуществляет расчеты с физическими и юридическими лицами, которые выступают для предприятия дебиторами и кредиторами. Дебиторская задолженность отражается в бухгалтерской отчетности в составе активов организации, поскольку представляет собой часть имущества организации, принадлежащую ей по праву, но находящуюся у других хозяйствующих субъектов. Со временем эта задолженность должна быть оплачена организации денежными средствами или поставкой товаров (оказанием услуг, выполнением работ). Кредиторская задолженность отражается в бухгалтерской отчетности в составе пассива, т.к. является источником формирования имущества, она возникает в тех случаях, когда материалы, товары посту-

1) в современных экономических условиях дью дилидженс представляет оказываемую аудиторско-консалтинговыми компаниями профессиональную услугу по проведению инвестиционных исследований;

2) главные различия дью дилидженса и аудита заключаются в сущности и целях проведения, результатах, степени их точности и открытости, пользователях информации, временной ориентации и ответственности.

3) в системе аудиторской деятельности дью дилидженс следует классифицировать как сопутствующую аудиту услугу, выполняемую по согласованию с потенциальным инвестором в форме комплексной экспертизы предполагаемой сделки в рамках процесса принятия решения о менее рисковом инвестировании капитала с целью его сохранения и приумножения в будущем.

паяют в организацию раньше, чем произведен платеж за них, иначе говоря, если поступление товаров, материалов предшествует оплате за них. Поэтому учет расчетов дебиторской и кредиторской задолженности должен производиться отдельно на активных и пассивных счетах.

Постановка проблемы. Синтетический и аналитический учет дебиторской и кредиторской задолженностей должен быть организован таким образом, чтобы обеспечивать прозрачность и простоту формирования необходимых раскрытий информации в финансовой отчетности, а также управление этими активами и обязательствами. Проблемой является наличие активно-пассивных счетов бухгалтерского учета по расчетам, т.к. наличие двойного сальдо искажает достоверность данных, которые служат следствием для заполнения формы 1 финансовой отчет-

ности «Баланс». Сальдо по дебету отражается в активе баланса в составе дебиторской задолженности, сальдо по кредиту отражается в пассиве баланса в составе кредиторской задолженности.

Анализ исследований и публикаций. Проблема учета дебиторской и кредиторской задолженности и ее достоверного отражения в отчетности рассматривается в работах многих ученых и практиков: Ю.А. Бабаева, П. С. Безруких, В. Р. Берника, А. В. Брызгалина, В. В. Ковалева, Н. П. Кондракова, М. И. Кутера, В. Я. Соколова, А. Д. Шеремета, К. Друри, Б. Нидлза.

Целью статьи является анализ существующего порядка и разработка практических рекомендаций по организации синтетического и аналитического учета дебиторской и кредиторской задолженности.

Основной материал

Совершенствование учета дебиторской и кредиторской задолженности следует начинать с плана счетов бухгалтерского учета и баланса по статьям текущей дебиторской задолженности, которая отражается во втором разделе актива баланса «Оборотные активы» и по статьям кредиторской задолженности, которая отражается в пятом разделе пассива баланса «Краткосрочные обязательства».

Счета в Плане счетов бухгалтерского учета делятся на активные, пассивные и активно-пассивные. На активных счетах фиксируется имущество, а на пассивных — источники его формирования. Активно-пассивные счета предназначены для текущего учета наличия и изменения одновременно хозяйственных средств и источников их образования. Особенностью этих счетов является наличие как дебетового, так и кредитового сальдо. При составлении баланса в зависимости от нахождения сальдо данные по соответствующим счетам будут относиться либо в актив, либо в пассив.

Очевидно, что лишней группой являются активно-пассивные счета. Неясности заключаются в том, что понятие активно-пассивного счета противоречит общему определению бухгалтерского счета. Счет представляет собой локальную систему для учета и контроля за наличием и движением экономически однородного объекта. Основной принцип образования отдельного счета — это однородность учитываемых объектов. Счета бухгалтерского учета представляют собой классификационные признаки, указывающие на качественную определенность отражаемой информации, на принадлежность хозяйственных операций, обобщаемых на данном счете, к тому или иному классу объектов. Из этих определений следует, что счетов, на которых учитываются как активы, так и пассивы в системе бухгалтерского учета, быть не должно.

Большее количество активно-пассивных счетов находится в разделе шестом Плана счетов «Расчеты». Счета данного раздела используются одновременно для фор-

мирования информации о дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. Рассмотрим их наглядно, с часто открываемыми к ним субсчетами.

60 Расчеты с поставщиками и подрядчиками:

— 60.1 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»; — пассивный

— 60.2 «Расчеты по авансам выданным» — активный

— 60.3 «Векселя выданные» — пассивный

62 Расчеты с покупателями и заказчиками:

— 62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками» — активный

— 62.2 «Расчеты по авансам полученным» — пассивный

— 62.3 «Векселя полученные» — активный

При анализе счета 60 и 62 видно, что они имеют двойственную характеристику, свидетельствующую о том, что счет является более юридической единицей, нежели бухгалтерской, т. к. его основной целью служит оценка контрагентов по расчетам, нежели отражение активов и обязательств по операциям и прочим событиям.

68 «Расчеты по налогам и сборам»:

— 68.1 «Налоги и отчисления, включаемые в себестоимость продукции, р., у».

— 68.2 «Налоги, уплачиваемые из выручки от реализации товаров, п., р., у».

— 68.3 «Налоги, уплачиваемые из прибыли (дохода)»

— 68.4 «Налоги на доходы физических лиц»

— 68.5 «Прочие налоги, сборы и отчисления»

Расчеты с бюджетом, уплачиваемые организацией являются пассивными счетами. Расчеты по налогам с работниками этой организации — активными. Задолженность в бюджет будет составлять кредитовое сальдо, а переплата по налогам — дебетовое. То же самое относится и к следующему счету:

69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»:

— 69.1 «Расчеты по социальному страхованию»

— 69.2 «Расчеты по пенсионному обеспечению»

— 69.3 «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию»

73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»:

— 73.1 «Расчеты по предоставленным займам»

— 73.2 «Расчеты по возмещению материального ущерба»

75 «Расчеты с учредителями»:

— 75.1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал» — активный

— 75.2 «Расчеты по выплате доходов» — пассивный

76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»:

— 76.1 «Расчеты по имущественному и личному страхованию»;

— 76.2 «Расчеты по претензиям»;

— 76.3 «Расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам»;

— 76.4 «Расчеты по депонированным суммам» и др.

79 «Внутрихозяйственные расчеты»:

- 79.1 «Расчеты по выделенному имуществу»
- 79.2 «Расчеты по текущим операциям»
- 79.3 «Расчеты по договору доверительного управления имуществом» [2]

Дебиторская задолженность отражается в учете по дебету счетов: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (если организацией выдан аванс в счет поставки товара); 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (при поставке товаров, работ, услуг в счет последующей оплаты); 68 «Расчеты по налогам и сборам» (в случае, переплаты в бюджет налогов, сборов); 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» (если была произведена переплата при расчетах по социальному страхованию, пенсионному обеспечению и др.); 70 «Учет расчетов с персоналом по оплате труда» (если выплачены отпускные, а в следующем месяце работник принес больничный лист за этот период); 71 «Расчеты с подотчетными лицами» (в случае, если подотчетное лицо не возвратило выданные ему денежные средства); 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» (при возникновении задолженности по возмещению материального ущерба и тому подобное); 75 «Расчеты с учредителями» (при возникновении задолженности учредителей по вкладам в уставный капитал); 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (в случае наличия задолженности по претензиям в пользу организации, по причитающимся дивидендам, по возмещению ущерба по страховому случаю) [1].

Кредиторская задолженность отражается в по кредиту счетов: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (при приобретении товаров, работ, услуг на условиях последующей оплаты); 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (в случае получения аванса организацией в счет поставки товара); 68 «Расчеты по налогам и сборам» (при возникновении задолженности в бюджет налогов, сборов); 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» (задолженность перед государственными внебюджетными фондами); 70 «Учет расчетов с персоналом по оплате труда» и другие [1].

При этом по большинству счетов 6 класса субсчета не предусмотрены, поэтому перед бухгалтером становится

задача по формированию субсчетов и аналитических счетов, кроме того сальдо по счетам необходимо показывать развернуто: то есть у одного счета может быть одновременно и дебетовое кредитовое сальдо.

В последние годы российский бухгалтерский учет движется по пути реформирования системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. 06.12.2011 года был принят Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» Согласно ст. 21 к документам в области регулирования бухгалтерского учета относятся федеральные стандарты которые должны устанавливать согласно ст. 21, п.3, пп. 5 план счетов бухгалтерского учета и порядок его применения [1]. Таким образом, можно предположить, что в ближайшее время предполагается внесение кардинальных изменений в систему регулирования бухгалтерского учета, и в частности в план счетов.

Для того чтобы информация бухгалтерского учета могла использоваться на международном уровне, она должна отвечать качественным характеристикам и стандартам МСФО одним из которых является приоритет содержания над формой (substance over form) — информация должна принимать во внимание, прежде всего, экономическую сущность фактов хозяйственных операций, а не юридическую форму.

На этом основании предлагаем внести изменения в план счетов раздел 6 «Расчеты» для повышения качества учетных данных о дебиторской и кредиторской задолженности.

Предлагается в разделе 6 «Расчеты» плана счетов произвести разделение счетов бухгалтерского учета на две группы, для отдельного учета дебиторской и кредиторской задолженности. В первой группе будут находиться счета шестого порядка для учета дебиторской задолженности, а во второй — счета седьмого порядка, для учета кредиторской задолженности, размещенные по срочности погашения. Исключением будет являться наличие пассивного счета «Резерв по сомнительным долгам» регулирующего к счету «Расчеты с покупателями и заказчиками» в группе активных шестидесятих счетов. Изменения к Плану счетов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Предлагаемые изменения в Разделе 6 «Расчеты» Плана счетов

Тип счета	Наименование счета	Номер счета	Номер и наименование субсчета
Раздел 6 «Расчеты»			
Дебиторская задолженность			
Активный	Расчеты с покупателями и заказчиками	60	1.Расчеты с отечественными покупателями и заказчиками
			2. Расчеты с иностранными покупателями и заказчиками
Активный	Расчеты по векселям полученным	61	1.Расчеты с отечественными покупателями
			2.Расчеты с иностранными покупателями

Активный	Расчеты с прочими дебиторами	62	1.Расчеты по авансам выданным
			2.Расчеты с подотчетными лицами
			3.Расчеты по начисленным доходам
			4.Расчеты по претензиям
			5.Расчеты по компенсации причиненных убытков
			6. Задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал
			7.Расчеты с прочими дебиторами
Пассивный	Резерв сомнительных долгов	63	По дебиторам
Кредиторская задолженность			
Пассивный	Расчеты по долгосрочным кредитам и займам	70	По видам кредитов и займов
Пассивный	Расчеты по краткосрочным кредитам и займам	71	По видам кредитов и займов
Пассивный	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	72	1. Расчеты с отечественными поставщиками и подрядчиками
			2. Расчеты с зарубежными поставщиками и подрядчиками
Пассивный	Расчеты по векселям выданным	73	1.Векселя, выданные в национальной валюте
			2.Векселя, выданные в иностранной валюте
Активно-пассивный	Расчеты по налогам и сборам	74	По видам налогов и сборов
Активно-пассивный	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	75	1.Расчеты по социальному страхованию
			2.Расчеты по пенсионному обеспечению
			3.Расчеты по обязательному медицинскому страхованию
Активно-пассивный	Расчеты с персоналом по оплате труда	76	1.Расчеты по заработной плате
			2.Расчеты по депонентам
			3.Расчеты по прочим выплатам
Активно-пассивный	Расчеты с учредителями	77	1.Расчеты по начисленным дивидендам
			2.Расчеты по прочим выплатам
Пассивный	Расчеты с прочими кредиторами	78	1.Расчеты по авансам полученным
			3.Внутрихозяйственные расчеты
			3.Расчеты по начисленным процентам
			4.Расчеты с прочими кредиторами
Пассивный	Отложенные налоговые обязательства	79	

Предложенная группировка счетов позволит сделать информацию более открытой и достоверной, а также использовать минимальное количество времени на распределение данных по соответствующим статьям в момент составления бухгалтерской отчетности. Полностью избавиться от нерациональных активно-пассивных счетов, не удастся, но получится уменьшить их количество, что позволит облегчить анализ данных в оборот-

но-сальдовой ведомости отдельно по счетам распределения дебиторской и кредиторской задолженности. Разработанный в плане счетов бухгалтерского учета раздел по расчетам, является более эффективным в применении, несет структурированный и логический характер и соответствует требованию приоритета содержание над формой, что было нарушено в исследуемом разделе.

Литература:

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете».
2. Российская Федерация. Министерство финансов. План счетов бухгалтерского учета финансово — хозяйственной деятельности предприятия и инструкция по его применению. Утверждены приказом Министерства финансов от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. Приказа Минфина РФ от 07.05.2003 № 38н)
3. Российская Федерация. Министерство финансов. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организаций». ПБУ 9/99. Утверждено приказом Минфина Российской Федерации от 06.05.99 г. № 32н (в редакции при-

каза Минфина РФ от 30.03.2001 г., с изменениями от 30 декабря 1999 г.). Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.05.1999 N 1791. Действует с 1 января 2000 года.

4. Российская Федерация. Приказ Минсельхоза РФ от 13.06.2001 N 654 «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса и Методических рекомендаций по его применению».
5. Алексеева, Г. И. Бухгалтерский учет: Учебник / С. Р. Богомолец, Г. И. Алексеева, Т. П. Алавердова; Под ред. С. Р. Богомолец. — М.: МФПУ Синергия, 2013. — 720 с.
6. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие / Ю. А. Бабаев, Л. Г. Макарова, К. С. Маляренко [и др.]. — М.: ИЦ РИОР, 2013. — 170 с.

Управленческий консалтинг в области информационных технологий: на примере деятельности ГБОУ ВО «ЮУРГИИ им. П. И. Чайковского» в 2015–2016 уч. году

Титова Светлана Сергеевна, студент

Корниенко Елена Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент, научный руководитель

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

В широком значении — консалтинг — это консультирование. По своей сути это особый вид интеллектуальных услуг, направленный на поиск оптимального решения в сложившейся ситуации. Осуществляется же эта процедура экспертами, командой специалистов или даже целыми компаниями и организациями, которые специализируются в этой области [6].

Существует огромное множество определений термина «консалтинг», приведем одно из них: «Консалтинг — вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента» [7].

Основная цель консалтинга заключается в улучшении качества руководства, повышении эффективности деятельности компании, предприятия, организации в целом и увеличении индивидуальной производительности труда каждого работника.

Управленческий консалтинг [7] — управленческое консультирование по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности, оказываемое внешними консультантами.

Активно развивающееся направление консалтинга в настоящее время применимое к среде предоставления образовательных услуг — ИТ-консалтинг.

Рассмотрим основные виды ИТ-консалтинга, активно применяемые в ГБОУ ВО «ЮУРГИИ им. П. И. Чайковского» в 2016 г.

Стратегический ИТ-консалтинг, направленный на повышение ценности ИТ-решений и совершенствование ИТ-инфраструктуры организации. Его задачей является разработка ИТ-стратегии организации, подготовка рекомендаций по оптимизации и развитию существующей ин-

формационной системы организации (официальный сайт учреждения [8], разработанный в соответствии с требованиями [9]; локальные диски по отделам: бухгалтерия, Учебно-методическая служба, деканаты и пр.) с учетом текущих и перспективных задач ОУ и тенденций развития информационных технологий.

Продуктовый ИТ-консалтинг сконцентрирован на обеспечении поддержки различных видов деятельности организации путем автоматизации соответствующих организационных-процессов с помощью программных приложений («1-с бухгалтерия», «ФИС ГИА и приема» и пр.). Он анализирует бухгалтерские, учебно-образовательные-процессы через призму внедряемого продукта, включая разработку требований к ИС, выбор наилучшего программного продукта для конкретных задач организации, выработку рекомендаций по проекту внедрения, проведение обучения пользователей и совместных рабочих групп организации. (ИАС ресурса портала <http://bus.gov.ru/pub/> [10], ИАС ресурса портала <http://zakupki.gov.ru>, ИАС МОиН РФ «Интеробразование» <http://www.gzgu.ru> [11], ЕИС «Минобрнауки России» <http://cabinet.mon.gov.ru>, ИАС Минкультуры ЧО «Барс», «ФИС ГИА и приема», «ФИС ФРДО», продукт «Кибер-диплом» в 2015–2016 г.; план на 2017–19 гг. — приобретение и внедрение продукта «1-с Автоматизированное составление расписания»)

Интеграционный ИТ-консалтинг рассматривает вопросы определения способа и технологий интеграции отдельных компонентов информационной системы организации в единое целое с целью обеспечения адаптации ИТ-инфраструктуры к потребностям организации (план на 2017–19 гг. приобретение, внедрение продуктов «1-с Университет», «1-с Колледж», «1-с Библиотека», «1-с Электронный документооборот»).

Динамика развития рынка в России, повышение конкуренции являются серьезным основанием для пере-

смотра имеющихся в организациях информационных систем, поскольку текущий уровень автоматизации позволяет решать организациям, в основном, тактические задачи. Востребованными являются консалтинговые услуги, позволяющие провести оценку текущего состояния информационной системы организации и определить причины её неработоспособности или низкой производительности (планируемый переход от составления расписания в Excel к использованию продукта «1-с автоматизированное составление расписания»; переход от набора приказов и распоряжений по шаблону вручную — к приобретению и внедрению продуктов «1-с университет»; уже осуществление набора дипломов не в ручную — а в продукте «Кибер-диплом»), выявить узкие места и помочь организации обеспечить гибкость и скорость реагирования на изменения бизнеса, обеспечить заданное качество услуг для конечных пользователей.

Реализация долгосрочной стратегии, повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности организаций требует значительного развития их информационных систем, поэтому растет спрос на консалтинговые услуги по выработке ИТ-стратегии организации. ИТ-стратегии в России начали обсуждать сравнительно недавно, в то время как для американских и европейских консалтинговых компаний это достаточно стабильная область работы. Своевременная разработка ИТ-стратегии наиболее важна для банков, страховых и издательских компаний, организаций, оказывающих информационные или телекоммуникационные услуги, и предприятий, имеющих высокотехнологичное производство,

Достаточно активно развивается продуктовый консалтинг, связанный с внедрением программных продуктов, обеспечивающих автоматизацию различных процессов организаций и управленческих функций. Организации стремятся использовать информационные технологии с максимальной пользой, исходя из реальной необходимости. Самые развитые сегменты этого направления — учетные системы, системы автоматизации документационного обеспечения управления (так в плане на 2017–2019 гг. в ЮУрГИИ им. П.И. Чайковского приобрести и внедрить продукт «1-с электронный документооборот»).

Практическая составляющая целенаправленной деятельности по достижению компетентности персонала ГБОУ ВО «ЮУрГИИ им. П.И. Чайковского» в сфере работы с ИАС, программными ИА продуктами представлена следующим:

- бесплатное участие в НПК «Новые информационные технологии в образовании. Применение технологий «1с» в условиях модернизации экономики и образования» (по вопросам внедрения информационно-аналитического обеспечения электронного документооборота, работе с продуктами 1-с; 17.03. 2016 г. Екатеринбург; участники — представители УО факультетов, начальник ИТО);

- платное участие в международной научно-практической конференции «Формирование системы оценки качества образования с использованием возможностей автоматизированных информационных систем», подготовлены материалы: «Планирование методической деятельности учебно-методической службы по представлению отчетности о реализации программ высшего образования посредством информационно-аналитических систем (на примере отчетности ГБОУ ВПО «ЮУрГИИ им. П.И. Чайковского»/ С.С. Титова, Е.Л. Корниенко (28–29 марта 2016 г.);

- бесплатное участие в V межрегиональной научно-практической конференции «Информационные технологии в образовании» (автоматизированный документооборот, внедрение 1-с продуктов по обеспечению деятельности образовательного учреждения; 05.04.2016 г. Екатеринбург; Организатор 1с-РИЦ; участники — проректор по УМР, представители УО факультетов);

- платное участие в вебинаре «Требования к комплекту документов, предъявляемых образовательной организацией для проведения государственной аккредитации» (29.10.2015 г.; организатор ФГБУ «Росаккредагентство»; участники — и.о. ректора, проректор по УМР, отделы аспирантуры, УМС, деканы факультетов);

- платное участие в вебинаре «Рекомендации и опыт модернизации основных профессиональных образовательных программ высшего образования в соответствии с ФГОС и профессиональными стандартами» (29 марта 2016 г.; организатор «Межотраслевой институт повышения квалификации и профессиональной переподготовки кадров»; участники УМС, представители УО факультетов);

- платное участие в вебинаре «Государственная регламентация образовательной деятельности: лицензирование, контроль (надзор) в сфере образования, соблюдение требований при госаккредитации» (29 марта 2016 г.; организатор «Межотраслевой институт повышения квалификации и профессиональной переподготовки кадров»; участники и.о. ректора, проректор по УМР, работники УМС, деканы факультетов);

- платное обучение на вебинаре «Федеральный реестр документов об образовании: практические вопросы подключения и работы с системой» (11 мая 2016; организатор: ФГБУ «ФИОКО»; участники: проректор по УМР, УМС ЮУрГИИ, начальник ИТО);

- бесплатное обучение на вебинаре «Демонстрация нового функционала программного продукта. Опыт внедрения программ в вузе и колледжах» (12 мая 2016 г.; организатор — 1С: Франчайзи «Русские Решения»; участники — учебные отделы факультетов ЮУрГИИ);

- платное участие в программе «Аттестация педагогов Май 2016»: Всероссийское онлайн тестирование (направления: «Использование информационно-коммуникационных технологий в педагогической деятельности», «Нормативно-правовые основы управленческой деятельности»; участники — сотрудники УО факультетов) /

Литература:

1. Корниенко, Е. Л. Аудит, финансовый контроль и оценка качества финансового менеджмента, на уровне главных распорядителей средств областного бюджета (на примере министерства культуры челябинской области) / Е. Л. Корниенко, С. С. Титова // Научный альманах. — 2015. — № 11–1 (13). — с. 311–315. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25313960> Дата обращения: 07.05.2016 г.
2. Лесохин, В. З. Информационное обеспечение маркетинговых систем: Учебное пособие / В. З. Лесохин. — СПб.: СПбУЭФ. 1994. — 88 с.
3. Осипенкова, О. Ю. Международные стандарты аудита / О. Ю. Осипенкова, Т. К. Горемыкина. — М: МГИУ, 2007. — с. 179–191.
4. Титова, С. С. Планирование методической деятельности учебно-методической службы по предоставлению отчетности о реализации программ высшего образования посредством информационно-аналитических систем (на примере отчетности ГБОУ ВПО «ЮУрГИИ им. П. И. Чайковского» / С. С. Титова, Е. Л. Корниенко // Материалы международной научно-практической конференции «Формирование системы оценки качества образования с использованием возможностей автоматизированных информационных систем» Режим доступа: <http://umskonf.chel-edu.ru/glavnaa/materialy-konferencii> Дата обращения: 07.05.2016 г.
5. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. — М.: ЗАО Бизнес-школа Интел-Синтез. — 1998. — 416 с.
6. Миша, Ю. Управленческий консалтинг Режим доступа: <http://fb.ru/article/146877/upravlencheskiy-konsalting-konsalting-chto-eto-vidyi-konsaltinga> Дата обращения: 07.05.2016
7. Консалтинг: основные определения Режим доступа: http://www.i2r.ru/static/229/out_7761.shtml Дата обращения: 07.05.2016
8. <http://uyrgii.ru>
9. Приказ Рособнадзора от 29.05.2014 № 785 «Об утверждении требований к структуре официального сайта образовательной организации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и формату представления на нем информации» Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/36358.html> Дата обращения: 07.05.2016 г.
10. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 21 июля 2011 года № 86н «Об утверждении порядка предоставления информации государственным (муниципальным) учреждением, ее размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведения указанного сайта».
11. Приказ Минобрнауки России от 18 марта 2016 г. № 244 «О проведении мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования» и др. приказы в соответствии с видами отчетности.

Основные аспекты анализа основных средств

Ховрина Дарья Романовна, студент

Керченский государственный морской технологический университет,

В данной статье рассмотрены основные этапы анализа основных средств организации, отражены источники информации для анализа основных средств. В научной статье выделены основные направления анализа основных средств при оценке ресурсного потенциала предприятия.

Ключевые слова: *основные средства организации, анализ основных средств, эффективность использования основных средств*

Повышение результативности деятельности промышленных предприятий неразрывно связано с эффективностью использования основных средств, как ключевой составляющей производственного потенциала хозяйствующих субъектов.

Общезвестно, что эффективность использования основных средств, заключающаяся в генерировании прибыли данными активами, оказывает значительное влияние на производственные и финансовые результаты

хозяйственной деятельности, инвестиционную привлекательность предприятия, конкурентоспособность и финансово-экономическое состояние.

Стоит заметить, что показатели высокой производительности машин и оборудования, а также их соответствие современным технологическим и экологическим стандартам предоставляют возможность снижения удельных издержек на единицу выпускаемой продукции и повышения качества и конкурентоспособности конечного продукта. [4]

Следовательно, субъекты экономической деятельности, проводящие системную политику, которая направлена на повышение отдачи основных средств имеют значительно больше возможностей завоевать выгодные рыночные позиции, а также увеличить капитализацию и стоимость своего предприятия.

Существенное значение при формировании данной политики имеет проведение анализа основных средств, при помощи которого высший менеджмент организации должен получать информационные выкладки о необходимости реализации действий с основными производственными средствами предприятия. [3]

В современных экономических реалиях одним из основных требований, которые предъявляются промышленным предприятиям, является рациональное использование существующих основных средств и поиск резерва для эффективной экономической деятельности хозяйствующего субъекта. [5]

В этом отношении возникает необходимость оценки собственного потенциала и максимального использования возможностей, которые предоставляются внешним окружением предприятия. Данная оценка собственного производственного потенциала нуждается в проведении точных аналитических работ, которые позволяют выявлять и правильно реализовывать внутренний потенциал организации и ряд возможностей во внешней среде, с целью повысить результаты хозяйственной деятельности.

Финансово-хозяйственная деятельность любого предприятия зависит от основных средств, которые занимают одно из центральных мест. Эффективность использования основных средств предприятия помогает оптимально и экономно потреблять другие виды ресурсов (сырья, материалов, комплектующих и т.д.). [2]

По причине внедрения новейших современных технологий субъекты экономической деятельности в состоянии добиться увеличения производительности труда, производства инновационных товаров, снижения их себестоимости, и, следовательно, повышения собственной конкурентоспособности.

Таким образом, состояние и эффективное использование основных средств существенно влияет качественные параметры хозяйственной деятельности предприятия. Основные средства являются частью имущества хозяйствующего субъекта и отражаются в составе внеоборотных активов.

Проведение анализа основных средств предприятия является трудоемким процессом. Специалисты приводят следующее выделение основных этапов анализа основных средств при оценке экономического потенциала хозяйствующих субъектов (рисунок 1).

Ученые выделяют следующие основные информационные источники, которые отражают существующее положение основных средств субъектов экономической деятельности:

- данные бухгалтерского баланса;
- пояснения к бухгалтерским балансам организаций и отчетам о финансовых результатах;

- содержимое актов о поступлении оборудования;
- данные инвентарной карточки учета объектов основных средств хозяйствующего субъекта;
- данные инвентарной карточки группового учета объекта основных средств хозяйствующего субъекта;
- данные инвентарной книги учета объекта основных средств хозяйствующего субъекта;
- данные актов о приеме-передаче объектов основных средств предприятия (исключение — здания и сооружения);
- данные актов о приеме-передаче зданий (сооружений);
- данные актов о приеме-передаче групп объектов основных средств (исключение — здания и сооружения);
- данные накладных на внутреннее перемещение объектов основных средств хозяйствующего субъекта;
- данные актов о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств хозяйствующего субъекта;
- данные актов о списании объектов основных средств (исключение — автотранспортные средства);
- данные актов о списании автотранспортных средств хозяйствующего субъекта;
- данные актов о списании групп объектов основных средств хозяйствующего субъекта (исключение — автотранспортные средства);
- данные актов о приеме-передаче оборудования в монтаж;
- данные актов о выявленных дефектах оборудования предприятия;
- информация переоценки основных средств хозяйствующего субъекта;
- сведения об амортизационных отчислениях хозяйствующего субъекта;
- сведения о простоях и неработающем оборудовании предприятия;
- сведения об аренде основных средств хозяйствующего субъекта;
- данные о режимах работы и загрузки оборудования хозяйствующего субъекта;
- данные плана технологического развития хозяйствующего субъекта;
- сведения в проектно-сметной документации;
- данные планов капитальных ремонтов и модернизации оборудования хозяйствующего субъекта. [3]

Таким образом, представленные в таблице 1 направления анализа основных средств организации предоставляют достаточную и подробную информацию относительно состояния и использования основных средств, а также связанных с их функционированием затрат хозяйствующего субъекта.

Стоит подчеркнуть, что традиционные методики имеют целый ряд недостатков:

1. В традиционных методиках отсутствует уточнение целевой направленности, а также заинтересованных групп пользователей данных аналитической информации.

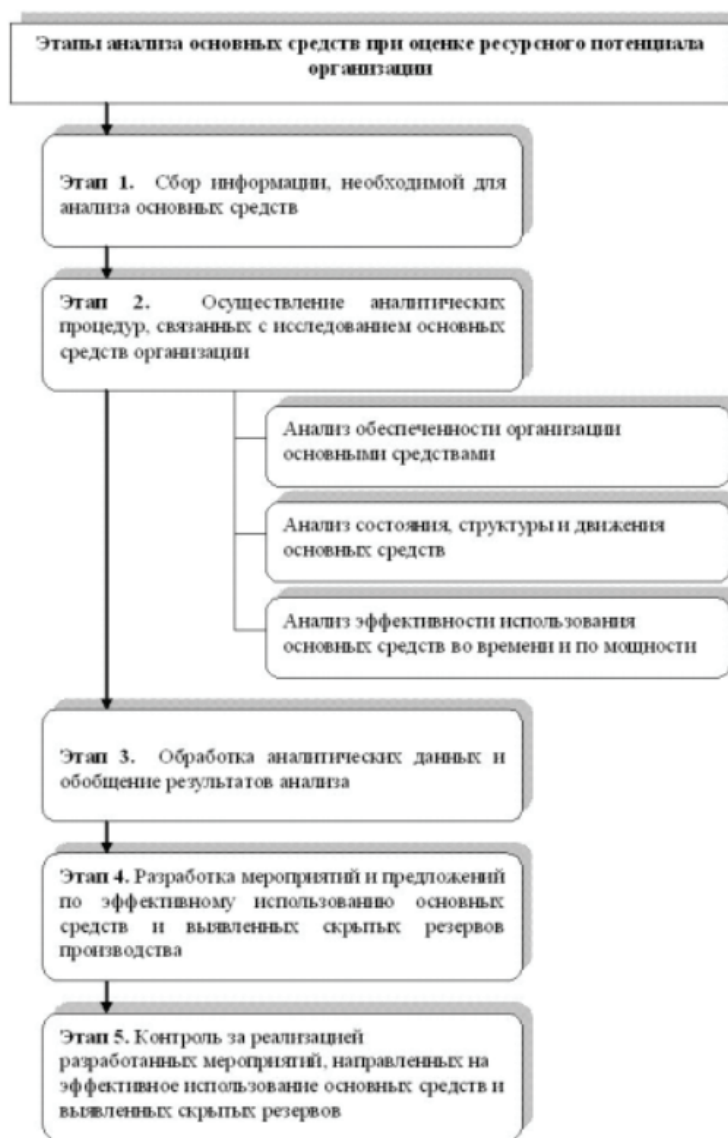


Рис. 1. Основные этапы анализа основных средств [1]

Таблица 1

Направление и содержание анализа основных средств организации [5]

Направления анализа основных средств организации	Содержание анализа основных средств организации
1. Анализ структуры и динамики основных средств хозяйствующего субъекта.	Проведение оценки размеров и структуры вложений капитала в основные средства предприятия. Определение характера и размера влияний стоимости основных средств на финансовое положение организации и структуру бухгалтерского баланса.
2. Анализ эффективности использования основных средств хозяйствующего субъекта.	Проведение анализа движения основных средств предприятия. Проведение анализа показателей эффективности использования основных средств предприятия. Анализ использования времени работы оборудования. Интегральная оценка использования оборудования предприятия.
3. Анализ эффективности затрат по содержанию и эксплуатации оборудования.	Проведение анализа затрат на капитальный ремонт оборудования и зданий. Проведение анализа затрат по текущему ремонту. Анализ взаимосвязей объемов производства, прибыли и затрат по эксплуатации оборудования предприятия.
4. Анализ эффективности инвестиций в основные средства предприятия.	Проведение оценки эффективности капитальных вложений. Анализ эффективности привлечения кредитных денег для инвестиций.

Иначе говоря, не совсем понятно, в чьих интересах осуществляются аналитические процедуры, каково практическое значение проведенных анализов основных средств хозяйствующего субъекта.

2. Не учитывают экологические аспекты функционирования основных средств предприятия, что в современных условиях промышленного производства, а также возрастающих требований со стороны государственных и общественных экологических организаций, представляется одной из актуальных задач проведения анализа основных средств. Тем самым, усилия хозяйствующего субъекта по снижению вредных воздействий основных средств на окружающую среду должны быть отмечены аналитиками и, в целом, должны повышать конкурентные позиции анализируемого предприятия.

3. Проводимый анализ основных средств предприятия, как правило, затрагивает всё предприятие, а также отдельные структурные элементы, однако при этом нужно учитывать специфику функционирования подразделений и филиалов компании, а также их долю в генерировании экономической выгоды, что накладывает отпечаток на характер эффективности использования основных средств в разных операционных и географических сегментах бизнеса.

4. При проведении традиционных анализов основных средств предприятия мало учитывают этапы жизненного цикла, на которых находится в данный момент предприятие. Стоит подчеркнуть, что на различных отрезках жизненного цикла будут существенные отличия подходов к исследованию состояния и использования производственных мощностей организации. Так, в частности, на этапе зарождения и активного роста предприятие, как правило, активно наращивает производственный потенциал, в то время как отдача основных средств может

быть весьма низкой. Этап зрелости отличается максимальной эффективностью использования основного капитала, которая связана с достижениями организацией поставленных стратегических целей. На этапе старения руководство принимает решение по поводу дальнейшего функционирования хозяйствующего субъекта. Если организация ликвидируется, то должен быть предпринят комплекс мер, которые направлены на поддержание высокой стоимости основных средств предприятия.

5. Анализ основных средств предприятия неполный без использования денежно-поточковых показателей, которые отражают структуру и направление движения денежных средств хозяйствующего субъекта. Преимущества использования данных индикаторов известны — это, прежде всего, реальность и объективность анализируемых процессов и явлений. Следует отметить, что одним из трех учетных (отражаемых в бухгалтерской отчетности) видов деятельности предприятия является инвестиционная, то есть непосредственно затрагивающая процесс формирования основных средств организации.

6. Ключевой показатель эффективности использования основных средств предприятия в традиционном анализе — фондоотдача. Вместе с тем, эффективность — это соотношение результата, который генерируется каким-нибудь ресурсом. [5]

Таким образом, в случае с фондоотдачей нельзя четко сказать о том, что выручка генерируется исключительно основными средствами предприятия. В целях получения выручки задействован весь потенциал хозяйствующего субъекта. В этой связи, использование показателя фондоотдачи в качестве индикатора эффективности использования основных средств предприятия является не совсем оправданным.

Литература:

1. Белова, Р. П. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура / Р. П. Белова // Вектор науки Самарского государственного университета. — Самара: Самарский государственный университет, 2015. — № 9 (18). — с. 178—181.
2. Гришин, А. А. Оценка и переоценка основных средств. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
3. Демидова, О. Т. Анализ основных средств организации. — М.: Эрудит 2015.
4. Лазарев, С. А. Учет основных средств и нематериальных активов. — М.: Проспект — пресс, 2015.
5. Соболева, М. О. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 378 с.

Валютная переоценка ссудной задолженности: особенности учета и влияние на отчетность в банке

Ярве Михаил Сергеевич, аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Высокая волатильность обменных курсов валюты за последние два года существенно увеличила влияние валютной переоценки на отчет о финансовых результатах банков. Целью данной работы является изучение

экономической сущности валютной переоценки и разработка методики учета валютной переоценки тела и резерва по ссудам в одной статье отчета о финансовых результатах. Основной задачей является продемонстрировать повышение достоверности отчетности. Рассматривается текущая методика выделения валютной переоценки по ссудам, ее учет и влияние на бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах банка. Приводится сравнительный анализ расчета стоимости риска (CoR) до и после выделения валютной переоценки резерва. В результате проведенного исследования были выявлены особенности отражения валютной переоценки по ссудам. Выделение валютной переоценки резерва существенно повышает достоверность отчетности и показателей, рассчитанных на ее основе.

Ключевые слова: валютная переоценка, стоимость риска, валютный кредит, резерв, банковская система, достоверность отчетности, кредитная организация

Банковская система является агентом, расчетным центром при взаимодействии экономических субъектов. В свою очередь, развитие отношений между клиентами, с развитием глобализации, перешло на международный уровень, что явилось результатом появления валютных операций и сделок клиентов, находящихся в разных странах. Для бухучета данная активность явилась предпосылкой возникновения вопросов о корректном отражении банковских операций проводимых в иностранной валюте.

Кредитование является значимым элементом функционирования экономики, позволяет эффективно перераспределять финансовые ресурсы между экономическими субъектами. Рынок наполняется оборотными средствами, появляется возможность профинансировать капитальные вложения. Банк осуществляет свою деятельность с целью получить маржу между стоимостью привлеченных средств и размещенных в форме кредитов. При этом маржа должна покрывать возможный риск невозврата кредита и прочие риски, например — валютные. Кредиты, выданные в иностранной валюте, имеют значительно более высокий риск, как с позиции невозврата, так и с точки зрения влияния валютного риска. При этом влияние валютного риска имеет сложный характер, определяемый тем, что повышение курса иностранной валюты приводит к возникновению положительной переоценки у банка, но повышает потенциальный риск невозврата, особенно в том случае, если заёмщик не имеет валютных поступлений для погашения задолженности по кредиту. Особый риск кредитов выданных в иностранной валюте, определяет специфику их отражения в учете и отчетности [1, с.89].

Актуальность вопроса подтверждается событиями трех десятилетий существования Российского государства в условиях рыночной экономики. Валютные скачки 1998 и 2014 годов стали причиной банкротства многих компаний с обязательствами в валюте. Резкий рост валютного курса становится причиной повышения расходов и делает нерентабельным еще вчера прибыльный бизнес. Для банков данные события повышают риск неисполнения клиентами своих обязательств, что приводит к увеличению расхода на резерв.

Банковская система России на 31.12.2015 года представлена 733 кредитными организациями, совокупный размер активов 82,9 трлн. рублей, на 31.12.2014 действовали 834 кредитных организации, размер активов 77,6 трлн. рублей [2]. На 31.12.2015 размер кредитного портфеля банковского сектора 51,2 трлн. рублей или 61,8% активов, на 31.12.2014 кредитный портфель 48,6 трлн. рублей или 62,5% активов. Распределение кредитного портфеля по кредитным организациям является неравномерным, на 31.12.2015 рынок обслуживался на 57,9% пятью крупнейшими банками, на 31.12.2014 доля составляла 55,1%. При этом доля валютных кредитов в пяти крупнейших банках на 31.12.2015 составила 41,8% или 12,4 трлн. рублей, на 31.12.2014 показатели 36,6% и 9,8 трлн. рублей соответственно. В среднем, размер резерва под возможные потери на 31.12.2015 составил 5,4% и 4,5% на 31.12.2014. При допущении, что ставка резервирования валютного кредита и рублевого равны, то на долю пяти крупнейших банков на 31.12.2015 приходится 673,8 млрд. рублей резервов по валютным кредитам, 439,2 млрд. рублей на 31.12.2014. Следовательно, рост или снижение валютного курса на 1% имеет совокупный эффект в 6,7 млрд. рублей на статью «изменение резерва на возможные потери по ссудам» и 124 млрд. рублей на статью «чистые доходы от переоценки иностранной валюты» отчета о финансовых результатах пяти крупнейших банков. Учитывая высокую волатильность обменных курсов за последние 2 года эффект от валютной переоценки оказывает существенное влияние на финансовое состояние банка.

В данной статье рассматривается вопрос отражения валютной переоценки относящейся к кредитам выданным в иностранной валюте. Кредиты в бухгалтерском балансе отражаются по строке «чистая ссудная задолженность» за минусом резерва на возможные потери по ссудам. Данная особенность относится и к валютным, и к рублевым кредитам. Технически, в балансе для каждого кредита формируется активный счет — для учета суммы требований по кредиту и пассивный — для учета суммы сформированного резерва. По ссудам, выданным в рублях, результат от формирования резерва в отчете о финансовых результатах отражается по статье «изменение резерва на возможные потери по ссудам». Если кредит выдан в иностранной валюте, возникает необходимость ежедневно корректировать сумму требований к клиенту на величину колебания курса — доход или расход от такой переоценки отражается в статье «чистые доходы от переоценки иностранной валюты» отчета о финансовых результатах банка. Вместе с изменением суммы требования при из-

менении курса валюты происходит пересчет суммы резерва, при этом эффект отражается в статье «изменение резерва на возможные потери по ссудам» отчета о финансовых результатах. В результате влияние от изменения курса валют отражается по разным статьям отчета о финансовых результатах, при этом в бухгалтерском балансе чистая сумма ссудной задолженности все так же отражается в одной статье за минусом сформированного резерва. Предлагаю оценить насколько справедливо текущее отражение валютной переоценки по кредитам в разных статьях и какие плюсы принесет учет изменения курса валюты по активным и пассивным счетам относящимся к ссудной задолженности в одной статье — «чистые доходы от переоценки иностранной валюты» отчета о финансовых результатах банка.

Рассмотрим учет кредита выданного 30 сентября 2014 года на 5 лет в сумме 100 тыс. долларов США с погашением основного долга в конце срока, процентная ставка по кредиту установлена в размере 0% годовых для упрощения расчета, так как основная цель отследить корреспонденцию проводок при формировании резерва. Получаем следующие проводки:

Таблица 1

Бухгалтерские проводки по учету кредита

Дата	Счет Дт	Расшифровка	Счет Кт	Расшифровка	Сумма в рублях (тыс.)
30.09.2014	40701	Средства клиентов	30102	Корсчет	3939
30.09.2014	45208	Кредит	40701	Средства клиентов	3939
30.09.2014	70606	Расход на резерв	45215	Резерв (10%)	394
31.12.2015	45208	Кредит	70603	Положительная переоценка	1687
31.12.2015	70606	Расход на резерв	45215	Резерв (15%)	450
31.03.2015	45208	Кредит	70603	Положительная переоценка	221
31.03.2015	70606	Расход на резерв	45215	Резерв (16%)	92
30.06.2015	70608	Отрицательная переоценка	45208	Кредит	294
30.06.2015	70601	Восстановление резерва	45215	Резерв (14%)	158
30.09.2015	45208	Кредит	70603	Положительная переоценка	1071
30.09.2015	70606	Расход на резерв	45215	Резерв (20%)	547
31.12.2015	45208	Кредит	70603	Положительная переоценка	665
31.12.2015	70606	Расход на резерв	45215	Резерв (25%)	497
31.03.2016	70608	Отрицательная переоценка	45208	Кредит	528
31.03.2016	70601	Восстановление резерва	45215	Резерв (24%)	199

На отчетные даты, указанные выше проводки в таблице 1, в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах банка сформируют следующий результат, таблица 2:

Таблица 2

Статьи бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах

	30.09.2014	31.12.2014	31.03.2015	30.06.2015	30.09.2015	31.12.2015	31.03.2016
Кредит (тыс.\$)	100	100	100	100	100	100	100
Валютный курс	39,39	56,26	58,46	55,52	66,24	72,88	67,61
Кредит (тыс.руб.)	3939	5626	5846	5552	6624	7288	6761
Ставка резерва	10%	15%	16%	14%	20%	25%	24%
Резерв (тыс.руб.)	(394)	(844)	(935)	(777)	(1325)	(1822)	(1623)
Расход на резерв (тыс.руб.)	(394)	(844)	(92)	67	(481)	(978)	199
Валютная переоценка (тыс.руб.)	-	1687	221	(73)	998	1662	(528)

Чтобы предложить изменение текущего отражения результата при резервировании валютного кредита нужно рассмотреть действующую методику и выявить основные факторы влияющие на размер резерва валютного кредита. Ключевые факторы: сумма задолженности по кредиту (S), ставка резерва (r) и валютный курс на дату оценки (c); расход на резерв обозначим ($Prov$) и сформированный резерв — (All). Получим формулы:

$$All_t = S_t \times r_t \times c_t$$

$$Prov_t = All_t - All_{t-1} = S_t \times r_t \times c_t - S_{t-1} \times r_{t-1} \times c_{t-1}$$

Для выделения влияния изменения валютного курса из расхода на резерв представим, что в периоды t и $t-1$ факторы S и c не поменялись, тогда:

$$Prov_t = S_{t-1} \times r_{t-1} \times (c_t - c_{t-1})$$

Результат умножения сформированного резерва на изменение курса валюты за период представляет собой техническое выделение валютной переоценки изменения резерва (CR), что подтверждается расчетом:

$$CR_t = All_t - All_{t-1} = S_{t-1} \times r_{t-1} \times c_{t-1} \times \left(\frac{c_t}{c_{t-1}} - 1 \right) = All_{t-1} \times \left(\frac{c_t}{c_{t-1}} - 1 \right)$$

Выделение валютной переоценки резерва предлагаю оформить следующими проводками:

Таблица 3

Бухгалтерские проводки по выделению валютной переоценки резерва

Дата	Счет Дт	Расшифровка	Счет Кт	Расшифровка	Сумма в рублях (тыс.)
31.12.2014	70603	Положительная переоценка	70606	Расход на резерв	169
31.03.2015	70603	Положительная переоценка	70606	Расход на резерв	33
30.06.2015	70601	Восстановление резерва	70608	Отрицательная переоценка	47
30.09.2015	70603	Положительная переоценка	70606	Расход на резерв	150
31.12.2015	70603	Положительная переоценка	70606	Расход на резерв	133
31.12.2015	70601	Восстановление резерва	70608	Отрицательная переоценка	132

Статьи «изменение резерва на возможные потери по ссудам» и «чистые доходы от переоценки иностранной валюты» отчета о финансовых результатах банка после применения корректировок из таблицы 3 изменились следующим образом:

Таблица 4

Отчет о финансовых результатах после выделения валютной переоценки резерва

	30.09.2014	31.12.2014	31.03.2015	30.06.2015	30.09.2015	31.12.2015	31.03.2016
Валютная переоценка резерва (тыс.руб.)	-	(169)	(33)	14	(136)	(269)	132
Расход на резерв (тыс.руб.)	(394)	(675)	(58)	53	(345)	(709)	68
Валютная переоценка (тыс.руб.)	-	1 518	188	(59)	862	1 393	(396)

Применение данной корректировки приводит к некоторому сглаживанию результата по статьям отчета о финансовых результатах, таблица 4: если в течение периода наблюдается рост валютного курса, то доход от переоценки иностранной валюты уменьшается на сумму увеличения обязательства по кредиту, т.е. на эффект увеличения резерва вследствие роста курса, и наоборот, если в течение периода наблюдается снижение валютного курса, то убыток от переоценки иностранной валюты уменьшается на сумму восстановления резерва по кредиту в части валютной переоценки сформированного резерва.

Данный эффект можно рассматривать с двух разных сторон: влияние на бухгалтерский баланс банка и на отражение доходов и расходов в отчете о финансовых результатах. Так как проводки по выделению валютной переоценки резерва

формируются между счетами доходов и расходов, то они не оказывают влияния на баланс банка. При этом в отчете о финансовых результатах заметны существенные изменения:

За четвертый квартал 2014 года банк покажет в отчетности доход от валютной переоценки 1687 и расход на резерв 844. При выделении валютной переоценки резерва данные суммы корректируются на 169, поправив показатели до 1518 и 675 соответственно.

За первый квартал 2015 года банк покажет в отчетности доход от валютной переоценки 221 и расход на резерв 92. При выделении валютной переоценки резерва данные суммы корректируются на 33, поправив показатели до 188 и 58 соответственно.

За первое полугодие 2015 года банк покажет в отчетности убыток от валютной переоценки 73 и восстановление резерва на 67. При выделении валютной переоценки резерва данные суммы корректируются на 14, поправив показатели до 59 и 53 соответственно.

За три квартала 2015 года банк покажет в отчетности доход от валютной переоценки 998 и расход на резерв 481. При выделении валютной переоценки резерва данные суммы корректируются на 136, поправив показатели до 862 и 345 соответственно.

За 2015 год банк покажет в отчетности доход от валютной переоценки 1662 и расход на резерв 978. При выделении валютной переоценки резерва данные суммы корректируются на 269, поправив показатели до 1393 и 709 соответственно.

За первый квартал 2016 года банк покажет в отчетности убыток от валютной переоценки 528 и восстановление резерва на 199. При выделении валютной переоценки резерва данные суммы корректируются на 132, поправив показатели до 396 и 68 соответственно.

Стоит отметить, что данный эффект не влияет на расчет чистой прибыли банка, так как является техническим реклассом из одной статьи в другую. Эффект от внедрения данного рекласса заметен при сопоставлении результатов деятельности компаний размещенных на разных страновых рынках и в разной степени подверженных влиянию изменения валютного курса. При расчете коэффициентов эффективности работы с риском неисполнения обязательств заемщика, выделение валютной переоценки резерва существенно повышает качество входящих данных для анализа индикаторов характеризующих деятельность банка, например стоимость риска (*CoR*), считается как:

$$CoR = \frac{\text{Расход на резерв}}{\text{Средний баланс резервируемого актива за отчетный период}}$$

Показатель *CoR* характеризует стоимость риска неисполнения обязательств клиентами перед банком. Для сопоставимости показателей рассчитанных за квартал и за год, квартальный показатель умножается на 4, так как *CoR* выражает стоимость риска в процентах за год. Во многих банках этот индикатор включен в список показателей по оценке эффективности деятельности руководителей бизнес-направлений и, что самое важное, он поставлен в один ряд с целями по процентным доходам и расходам. При низкой волатильности курса валют эффект от выделения валютной переоценки нематериален для банка и его выделение не вносит серьезных изменений в отчет о финансовых результатах банка. При высокой волатильности курса эффект становится материальным и выделение валютной переоценки резерва позволяет разграничить зону ответственности, например, руководитель кредитного направления ответственен за выдачу кредитов платежеспособным клиентам, чем качественнее будет его кредитный портфель, тем меньший расход на резерв он получит и, следовательно, выполнит план по расходу на резерв. Валютные риски в банке это сфера ответственности казначейства, поэтому результат от соблюдения баланса валютной позиции банка находится в его сфере деятельности.

Таблица 5

Эффект выделения валютной переоценки резерва на *CoR* банка

Период	<i>COR</i> (до выделения валютной переоценки)	<i>CoR</i> (с выделением валютной переоценки)	Эффект (<i>CoR</i>)
31.12.2014	17,6%	14,1%	-3,5%
31.03.2015	6,4%	4,1%	-2,3%
30.06.2015	-2,3%	-1,9%	0,4%
30.09.2015	10,8%	7,8%	-3,0%
31.12.2015	15,8%	11,5%	-4,3%
31.03.2016	-11,4%	-3,8%	7,6%

В таблице 5 представлен эффект от выделения валютной переоценки при анализе показателя *CoR* банка. За 2014 год эффект равен $-3,5\%$, изменение с $17,6\%$ до $14,1\%$ — в данном периоде курс валюты вырос на $42,8\%$. За первый квартал 2015 года эффект равен $-2,3\%$, изменение с $6,4\%$ до $4,1\%$ — в данном периоде курс валюты вырос на $3,9\%$. За первое полугодие 2015 года эффект равен $0,4\%$, изменение с $-2,3\%$ до $-1,9\%$ — в данном периоде курс валюты снизился на $5,0\%$. За три квартала 2015 года эффект равен $-3,0\%$, изменение с $10,8\%$ до $7,8\%$ — в данном периоде курс валюты вырос на $19,3\%$. За 2015 год эффект равен $-4,3\%$, изменение с $15,8\%$ до $11,5\%$ — в данном периоде курс валюты вырос на $10,0\%$. За первый квартал 2016 года эффект равен $7,6\%$, изменение с $-11,4\%$ до $-3,8\%$ — в данном периоде курс валюты снизился на $7,2\%$. Основной тенденцией, наблюдаемой при сравнении показателя *CoR* до и после выделения валютной переоценки резерва, является снижение его волатильности по причине исключения влияния курса валюты. Данный эффект положительно сказывается при построении прогнозов и выставлении плана руководителям. Происходит четкое разделение в отчете о финансовых результатах эффекта от изменения оценки платежеспособности клиента, который учитывается в статье «изменение резерва на возможные потери по ссудам», и эффект от изменения курса валюты, который учитывается в статье «чистые доходы от переоценки иностранной валюты».

В последние годы основным вектором развития учетного процесса в банках является автоматизация и повышение качества данных. Наличие слаженной системы учета, в настоящее время, позволяет оперативно рассчитывать показатели используемые при анализе эффективности функционирования банка, но при этом существует проблема достаточности исходных данных для анализа. Сами алгоритмы автоматизированных систем учета являются прозрачными и понятными для бухгалтера, но пользователи данной информации, например управленческий учет или менеджмент видят финальный продукт — информацию на основе которой формируется управленческое решение, и, чем выше ее качество — тем более выверенным и своевременным будет управленческое решение. В целях повышения качества данных, выделение валютной переоценки резерва очищает расход под формирование резерва от побочных эффектов, повышает ее специфичность и, в конечном итоге, представляет пользователю данные именно о расходах на резерв, тогда как с эффектом от валютной переоценки будет работать другая управленческая единица, ответственная за валютный результат банка.

Литература:

1. Курныкина, О. В. Управление эффективностью в коммерческом банке: контроль и аудит // Банковское дело. 2015. № 6. с. 89–92
2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Показатели деятельности кредитных организаций. http://cbr.ru/statistics/?PrtId=pdko_sub (дата обращения: 08.05.2016)

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Анализ денежной компенсации за несвоевременную выплату заработной платы

Бутузова Анастасия Сергеевна, студент;

Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, доцент, научный руководитель
Самарский национальный исследовательский университет имени С.П. Королёва

В настоящее время Россия находится в состоянии экономического кризиса, который проявляется в росте темпа инфляции, падения курса рубля. Происходит рост цен на продовольственные товары и оказываемые услуги.

В таких экономических условиях заработная плата для обычного гражданина Российской Федерации приобретает особое значение, ведь с помощью неё человек может приобрести необходимые предметы, обеспечивающие его жизнедеятельность.

Экономический кризис оказывает негативное влияние на деятельность российских компаний, проявляющееся в сокращении прибыли, получаемой организациями. Из-за сокращения получаемой прибыли российские компании могут задерживать выплату заработной платы своим сотрудникам.

Именно поэтому актуально рассмотрение проблемы размера денежной компенсации за несвоевременную выплату заработной платы.

В трудовом кодексе Российской Федерации от 30.12.2001 № 197 ФЗ (ред. от 30.12.2015), в статье 236 закреплена материальная ответственность работодателя за задержку выплаты заработной платы сотруднику организации. Согласно статье 236 ТК РФ, если работодатель нарушил установленный срок выплаты заработной платы работнику, то он должен выплатить её с уплатой процентов в виде денежной компенсации, которая должна быть не ниже одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации от неполученных в установленное время сумм за каждый день, начиная со следующего дня после установленного срока выплаты по день фактического расчета включительно [1].

Денежная компенсация, выплачиваемая работнику может быть повышена коллективным договором, локальным нормативным актом или трудовым договором. Обязанность выплаты указанной денежной компенсации возникает независимо от наличия вины работодателя.

В случаях, когда день выдачи заработной платы — выходной или нерабочий праздничный день, то выплату её необходимо совершить до наступления этого дня, со-

гласно статье 136 ТК РФ. Так, например, если днем выдачи заработной платы является 4 ноября, то выплата её 5 ноября считается просроченной. У работника также появляется право получения денежной компенсации. При начислении денежной компенсации за несвоевременную выплату заработной платы необходимо учитывать все календарные дни независимо от того являются они выходными или праздничными днями [1].

Согласно ст. 255 налогового кодекса, в случае исчисления налога на прибыль расходы на оплату труда включают начисления, выраженные в денежной или натуральной форме, а также надбавки, премии и компенсационные отчисления, которые зависят от режима работы или условий труда работников, в соответствии с установленными нормами в коллективных, трудовых договорах, законодательстве РФ. А расходы на компенсацию за несвоевременную выплату заработной платы (ст. 236 ТК РФ) не соответствуют условиям ст. 255 НК РФ и поэтому не относятся к расходам на оплату труда. Таким образом, компенсационные выплаты работникам в случае невыдачи заработной платы в срок не учитываются для целей налогообложения [2].

Компенсационные выплаты за невыдачу заработной платы в установленный срок не облагаются налогом на доходы физических лиц, в соответствии с пунктом 1, статьи 217 Налогового кодекса Российской Федерации, даже если размер компенсации по трудовому или коллективному договору превышает размер, установленный в Трудовом кодексе России, в статье 236 [2].

Денежные компенсации за несвоевременную оплату труда не облагаются страховыми взносами в соответствии с подпунктом 2, пунктом 1, статьи 9 Федерального закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. 29.12.2015) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования». Также не облагаются компенсационные выплаты страховыми взносами на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, в соответствии с подпунктом 2, пунктом 1 ст. 20.2 Федерального закона от 24.07.96

№ 125-ФЗ (изменения 29.12.2015) «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»).

Денежная компенсация за несвоевременную выплату заработной платы согласно бухгалтерскому учету относится к п.11 (прочие расходы) Положения по бухгалтерскому учету 10/99 (расходы организации), утвержденным приказом Министерства финансов РФ 6 мая 1999 года № 33 н.

Компенсационные выплаты за несвоевременную выплату работнику заработной платы начисляются по дебету счёта 91 (Прочие доходы и расходы), субсчёта 2 (Прочие расходы) и по кредиту счёта 73 (Расчёты с персоналом по прочим операциям) [3].

Выплата денежной компенсации осуществляется по дебету счёта 73 (Расчёты с персоналом по прочим операциям) и кредиту счёта 50 (Касса) или по кредиту счёта 51 (Расчётные счёта):

Пример:

В ПАО «Флорист» сроки выплаты заработной платы работников установлены в трудовом договоре. Выплаты осуществляются два раза в месяц: 20 числа текущего месяца (аванс) и 5 числа следующего месяца (зарплатная плата). Зарплатная плата бухгалтера А.С. Петровой составляет 20000 руб. 20 января 2016 года ей был выдан аванс 8000 рублей, а зарплатная плата же 9400 рублей $(20000 - 8000 = (20000 * 0,13))$ — 10 марта 2016 года.

Зарплатная плата была задержана за вторую часть февраля на 34 дня. Ставка рефинансирования на момент выплаты заработной платы составляет с 1 января 2016 года 11 %, согласно указанию Банка России от 11 декабря 2015 г. № 3894-У «О размере ставки рефинансирования Банка России». Следовательно, денежная компенсация за несвоевременную выплату заработной платы составит 117,19 рублей $(9400 * 11 \% : 300 * 34 \text{ дня})$.

Проводки бухгалтерского учета в ПАО «Флорист» в день выплаты задолженности:

Дебет 70 Кредит 50

— 9400 рублей — выплачена заработная плата бухгалтеру А.С. Петровой;

Дебет 91.2 Кредит 73

— 117,19 рублей — начислена компенсация за задержку заработной платы бухгалтеру ПАО «Флорист» А.С. Петровой;

Дебет 73 Кредит 50

— 117,19 рублей — выплачена компенсация за задержку заработной платы бухгалтеру А.С. Петровой [3].

В настоящее время в России основным налогом является налог на доходы физических лиц (НДФЛ), который составляет 13% заработной платы. Начисляются стра-

ховые взносы с заработной платы бухгалтера А.С. Петровой — в фонд медицинского страхования — 5,1%, фонд социального страхования — 2,9%, пенсионный фонд — 22% от заработной платы. Таким образом, НДФЛ бухгалтера А.С. Петровой составит 2600 рублей, страховые взносы в ФСС — 580 рублей, в ФМС — 1020 рублей, в ПФ — 4400 рублей. Сравнив суммы налоговых и страховых выплат с размером денежной компенсации за несвоевременную выплату заработной платы, можно прийти к выводу, что он незначителен.

Согласно данным РОССТАТА уровень инфляции в феврале 2016 года составлял 0,63%, а в марте 2016 года — 0,46%. Значит 9400 рублей требовалось для покупки определенного объема товаров и услуг в начале февраля, в течение же февраля для покупки того же объема товаров и услуг требовалось 9459,22 рублей, а в течение марта — 9443,24 рублей. Таким образом, из-за задержки выплаты заработной платы, А.С. Петрова в марте может приобрести больший объем товаров и услуг по сравнению с февралем. Однако это возможно только в том случае, если уровень инфляции в следующем месяце понизится, а при увеличении уровня инфляции может быть приобретен меньший объем товаров [4].

Прожиточный минимум, установленный за 1 квартал 2016 года в Российской Федерации для трудоспособного населения составляет 10187 рублей. А минимальный размер оплаты труда в России, установленный с 1 января 2016 года («О внесении изменений в ст. 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда» от 14.12.2015 № 376-ФЗ), составляет 6204 рублей. Сравнив сумму денежной компенсации с прожиточным минимумом и минимальным размером оплаты труда, установленным в России в 2016 году, можно убедиться в том, что размер её крайне невелик.

Возможными вариантами решения поставленной проблемы являются:

— учет роста темпа инфляции при начислении компенсационных выплат работнику;

— начисление денежных компенсаций за задержку выплаты заработной платы по ставке рефинансирования;

— выплата денежной компенсации за упущенную возможность использования материальных ресурсов в личных целях, которая составит 10% от минимального размера заработной платы.

Предлагаемые меры позволяют увеличить размер денежной компенсации за задержку выплаты заработной платы, что повысит уровень социальной защищенности работников.

Литература:

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015).
2. Налоговый кодекс РФ.
3. Положения по бухгалтерскому учету.
4. Росстат.

Анализ целесообразности выплат заработной платы с использованием пластиковых карт

Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, доцент;

Афанасьева Елена Валерьевна, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени С.П. Королёва

На сегодняшний день, зарплатный проект — это уже не просто перевод заработной платы на карту. В настоящее время экономический кризис сопровождается резким изменением курса валют и активным ростом уровня инфляции, и зарплатные проекты являются своего рода спасительным кругом для банкиров, ведь на какое-то время в распоряжении банков оказывается до половины переводимых на карты средств. Он обеспечивает как безопасность предпринимателям, так и удобство и дополнительные льготы при кредитовании сотрудников — держателям зарплатных карт. Но, несмотря на то, что интерес к данной услуге увеличивается на фоне роста малого и среднего бизнеса, банковское обслуживание зарплатных проектов достаточно новая услуга. Именно поэтому в настоящий момент актуально рассмотрение такой проблемы, как анализ целесообразности использования пластиковых карт в качестве инструмента начисления и выдачи заработной платы.

Зарплатный проект — это соглашение банка с компанией, сотрудникам которой банк обязуется перечислять заработную плату с корпоративного расчетного счета на индивидуальные счета сотрудников.

Расходы предприятия по зарплатным проектам заключаются в ежемесячном отчислении в пользу банка комиссии, равной 0,1–1% от общего фонда заработной платы.

Чем шире спектр использования банковских услуг, тем охотнее банк идет на уступки по снижению комиссии не только за обслуживание зарплатного проекта, но и за пользование всеми вышеперечисленными банковскими услугами.

Ни для кого не секрет, что зарплатный проект наиболее интересен крупным компаниям с большой филиальной сетью, ведь в этом случае перечисление заработной платы превращается для организации из головной боли в обычную операцию по перечислению средств.

Важный момент заключается в выборе наиболее подходящей карты для зарплатного проекта, исходя из соотношения возможностей карты и платы за ее обслуживание. Более простые карты Maestro и Visa Electron отличаются более низкой стоимостью годового обслуживания (обычно не выше 500 руб. в год). Однако могут быть ограничения по оплате ими, например, в интернете или за границей. Visa Classic и MasterCard в этом смысле дадут вам больше свободы, но и плата по ним будет выше (до 1 тыс. руб.). Премиальные карты (со статусом Gold и Premium) предоставляют широкие возможности, а также системы бонусов и скидок.

После того, как выбран зарплатный проект, необходимо подписание договора не только организацией, но и ее сотрудниками. После подписания договора для каждого работника открывается специальный карт-счет, на который в дальнейшем будет начисляться заработная плата. Далее происходит эмиссия банковских карт.

В связи с высоким насыщением данного сегмента рынка возникает ситуация, когда предложение банков заметно превышает спрос со стороны организаций, что ведет к ужесточению конкуренции между банками за предоставление наиболее выгодных условий зарплатных проектов. Исходя из сложившейся ситуации, были выделены несколько факторов, главным образом влияющих на выбор того или иного банка для зарплатного проекта:

- соотношение цены и качества оказываемых услуг;
- наличие дополнительных программ лояльности для клиентов и организаций, таких как овердрафтное кредитование, системы бонусов и скидок и т. д.;
- удобство проведения расчетов и оперативность зачисления денежных средств;
- обширная сеть банкоматов и их удобное расположение.

Как для самих банков, так и для организаций и их сотрудников можно выделить следующие преимущества зарплатных проектов:

Например, для банков это:

- получение фиксированного дохода в качестве комиссии за обслуживание организации при нулевом риске;
- расширение клиентской базы;
- увеличение кросс-продаж.

Для сотрудников:

- круглосуточное снятие денег в банкоматах или безналичный расчет в магазинах; оплата услуг ЖКХ, штрафов;
- возможность получения дополнительных продуктов банка;

Для организаций:

- упрощение процесса выдачи зарплаты;
- снижение нагрузки на бухгалтерию;
- возможность открытия кредитной линии в банке на более выгодных условиях. [2, с. 62]

С приходом кризиса многие компании предпочли свернуть зарплатные проекты, так как выгоднее стало платить зарплату в конвертах. Также существенным минусом является то, что сотрудник не участвует в выборе банка, и зачастую его интересы не учитываются. Однако все же зарплатные проекты представляют собой цивилизованный инструмент ведения бизнеса и сотрудничества

с банком, поэтому не стоит этим пренебрегать. Правда, чтобы это было действительно выгодно, необходимо выбирать оптимальные условия, предлагаемые банками.

В качестве примера сравним тарифы и условия зарплатных проектов двух крупнейших банков нашей страны: Сбербанк России и ВТБ 24.

Таблица 1

Тарифы зарплатных проектов Сбербанка России и ВТБ 24

Услуга	Стоимость услуги	
	ВТБ 24	Сбербанк
Выпуск основной карты (VISA Classic, MasterCard Standard)	Каждый год — 750 руб.	Первый год — 750 руб., каждый последующий — 450 руб.
Выпуск дополнительной карты (VISA Classic, MasterCard Standard)	За каждый год обслуживания дополнительной взимается комиссия в размере 375 рублей	За первый год обслуживания дополнительной взимается комиссия в размере 450 руб., за каждый последующий год — 300 рублей.
Выдача наличных в банкоматах банка	0,00%	0,00%
Выдача наличных в банкоматах других банков	1,00%	1,00%
Безналичные переводы	Бесплатно	Бесплатно
Лимит на снятие наличных в день	В банкоматах — 100 тыс. руб.	50 тыс. руб.
	В пунктах выдачи наличных — 300 тыс. руб.	150 тыс. руб.
Процентная ставка по овердрафту	19–24% годовых в рублях	18% годовых в рублях

На текущий момент Сбербанком выпущено 100 млн. пластиковых карт (в т.ч. около 35 млн. зарплатных), а количество банкоматов в собственной сети банка достигло 50 тыс. по всей стране. Для зарплатного проекта в Сбербанке действует льготные тарифы на выпуск, обслуживание, выдачу наличных и другие действия с зарплатными картами.

Выдача наличных средств в банкоматах территориального отделения и в пределах суточного лимита происходит с нулевой комиссией. От уровня карты зависит и размер суточного лимита — от 50 тыс. руб. для карт начального уровня (Visa Electron, Maestro) до 1 млн. руб. для карт уровня Platinum.

При снятии суммы сверх суточного лимита, банк берёт дополнительную комиссию на эту сумму. Важно помнить, что временные рамки суточного лимита берутся по московскому времени, независимо от региона страны. По дебетовым зарплатным картам может быть установлен лимит овердрафта (кредит на сумму платежа, сверх остатка на карте) с 20% ставкой за пользование и 40% ставкой пени за несвоевременное погашение. Уровень зарплатной карты зависит от масштаба организации и должности сотрудника, его предполагаемых доходов. Для держателей зарплатных карт Сбербанк предлагает ряд бонусов, среди которых льготные потребительские кредиты до 3 млн. руб. на срок от 3-х до 60-ти месяцев.

Зарплатный проект Сбербанка имеет достаточно много сильных сторон, обусловленных, прежде всего, огромными масштабами банка и наличием программ для увеличения клиентской базы держателей пластиковых карт. Возможности Сбербанка позволяют ему размещать кредитного специалиста и устанавливать банкоматы прямо на крупных предприятиях, присоединившихся к усло-

виям зарплатного проекта. Сформированная банковская история держателей зарплатных карт даёт право на получение льготных кредитов на приобретение недвижимости, автомобилей и других целей. [3]

ВТБ 24 является одним из крупнейших российских банков, работающих с малым бизнесом. Снять собственные наличные средства с зарплатной карты работники смогут в любом из банкоматов ВТБ 24 (более 5 тыс. банкоматов по всей России). Если численность компании более 1 тыс. человек, есть возможность установить банкомат прямо на ее территории либо в шаговой доступности. Стоимость обслуживания зарплатных проектов устанавливается индивидуально для каждой компании. Выпуск и обслуживание карты оплачивается работодателем, но если сотрудник увольняется, ежегодное обслуживание карты класса VISA Classic или MasterCard Standard обойдется бывшему работнику компании в 750 рублей. Выпуск дополнительной (с доступом к основной) карты (до 2 штук), которой могут пользоваться третьи лица — 375 рублей.

Выдача наличных в банкоматах ВТБ24 и банков-партнеров — бесплатно, в других — 1% от снятой суммы. Однако лимит на снятие наличных в день — не более 100 тыс. рублей через банкоматы и не более 30 тыс. рублей — через пункты выдачи наличных. При получении банковской карты в рамках зарплатного договора с предприятием дополнительно Вам предоставляется целый перечень специальных условий по продуктам или услугам, которые делятся на следующие основные разделы:

1. Выгодные условия кредитования — сниженные процентные ставки по кредитным продуктам по сравнению со стандартными условиями.

2. Простота оформления кредитного продукта банка — возможность выезда менеджера на предприятие для проведения оформления кредитного продукта; оформление кредитной карты или потребительского кредита только по паспорту РФ; быстрые сроки рассмотрения кредитной заявки.

3. Удобство погашения — привязка зарплатной карты к оформляемому кредитному продукту банка для проведения автоматического списания ежемесячного платежа по кредиту.

4. Дополнительные сервисы — возможность бесплатного оформления интернет-банкинга (система «Телебанк») или смс-сервиса на срок до 1 года (в зависимости от категории зарплатной карты). [1]

Таким образом, исходя из анализа преимуществ и недостатков зарплатных проектов этих двух банков, можно сделать вывод о том, что выгоднее пользоваться зарплатным проектом от Сбербанка, так как минусов у него сравнительно меньше, нежели чем у ВТБ 24. Что касается преимуществ и недостатков зарплатных проектов и карт в целом, то преимуществ в этой сфере наблюдается все же больше, чем недостатков. Для компании это экономия времени и ресурсов при зачислении заработной платы на счета сотрудников, отсутствие риска хранения и транспортировки денег. Выдача заработной платы при этом позволяет сократить издержки, связанные с выдачей зарплаты, процесс становится автоматизированным. Следовательно, зарплатная карта — однозначно полезная вещь.

Литература:

1. Зарплатный проект в ВТБ 24, «Кредит для бизнеса. Ру», <http://www.creditforbusiness.ru/articles/24534/>
2. Горн, А. П., Петрова А. А., «Зарплатный проект — один из способов оптимизации воздействия промышленного предприятия и коммерческого банка» / «Российское предпринимательство», 2003, № 1 (37), с. 60—64.
3. Зарплатный проект Сбербанка — условия, инструкция и тарифы, «Banki-v.ru», <http://banki-v.ru/biznes/zarplatnyj-proekt-sberbanka-usloviya-instrukciya-i-tarify/>

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Целесообразность бизнес-планирования с помощью программного обеспечения

Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук;

Александрова Виктория Дмитриевна, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева

Ключевые слова: бизнес-планирование, организация внутрифирменного управления, программное обеспечение бизнес-планирования.

Существует две категории предпринимателей. Одни открывают свой бизнес, основываясь на интуиции, другие — продумав детально каждый шаг своей деятельности и составив бизнес-план проекта.

Преимущества бизнес-планирования состоят в следующем:

- Планирование предпринимательской деятельности позволяет объективно оценить, насколько появившаяся идея жизнеспособна и конкурента на рынке;
- Бизнес-план позволяет сэкономить материальные средства и другие ресурсы;
- Благодаря бизнес-плану можно определить точное количество необходимого персонала, распределить между сотрудниками обязанности и определить ответственность каждого;
- Правильно составленный бизнес-план учитывает изменения, которые могут произойти на рынке, благодаря чему в любой ситуации предприниматель будет знать, как действовать в той или иной сложившейся на рынке ситуации.

Бизнес-план состоит из 15 разделов:

1. Резюме бизнес-плана (краткая аннотация);
2. Цели и задачи проекта;
3. Описание компании;
4. Анализ отрасли и тенденций её развития;
5. Целевой рынок;
6. Конкуренция;
7. Стратегическая позиция и оценка рисков;
8. План маркетинга и стратегия продаж;
9. Операционная деятельность;
10. Технологический план;
11. Организационный план;
12. План персонала;
13. Финансовый план;
14. Социальная и экологическая ответственность;
15. Условия выхода из бизнеса

Сейчас всё больше предприятий для удобства и быстроты создания бизнес-плана закупают программные

обеспечения для проведения финансовых расчетов. Однако их стоимость высока, и не всегда такая покупка целесообразна для предприятия.

Первый российский и зарубежный soft для бизнес-планирования появился ещё в конце XX. Наиболее популярные программные продукты на сегодняшний день:

- Project Expert;
- Business Plan PL;
- Мастерская бизнес-планирования;
- COMFAR III Expert;
- Business Plan Pro;
- Альт Инвест.

Большинство представленных на рынке программ условно сопоставимы по своим функциональным возможностям, удобству пользовательского интерфейса и степени закрытости программного ядра.

Для определения целесообразности использования программ для проведения финансовых расчетов бизнес-планов необходимо знать их стоимость. В таблице 1 представлена стоимость на наиболее популярные программные продукты.

Для оценки целесообразности покупки дорогостоящего программного обеспечения бизнес-планирования в таблице 2 представлены затраты нескольких разных предприятий на выплату заработной платы экономистам, занимающимся составлением бизнес-планов.

В таблице 3 представлено сравнение между затратами на покупку программного обеспечения и содержания одного специалиста и затратами на содержание нескольких специалистов без закупки специального программного обеспечения.

Очевидно, что бизнес-планирование с помощью программного обеспечения выгодно среднему и крупному предприятию независимо от местоположения. Затраты таких предприятий снижаются на 60–78%. Однако закупка программного обеспечения для малых предприятий наоборот повышает затраты на 13–20%. Таким об-

Таблица 1

Стоимость четырех наиболее популярных программ бизнес-планирования

Наименование программы	Версия	Стоимость лицензии	Стоимость индивидуального обучения	Техническая поддержка	Итоговые затраты
Project Expert	7.0 Prof (1 лицензия)	125000	24000	-	149000
	7.0 Stand (1 лицензия)	75000	12000	-	97000
Business Plan Expert	Standard (1 лицензия)	30000	-	9000	39000
	Pro (1 лицензия)	60000	-	18000	78000
	Corporate (10 лицензий)	120000	-	36000	156000
	Bank (10 лицензий)	240000	-	-	240000
COMFAR III Expert	6.0 Professional (1 лицензия)	290000	-	-	290000
Альт Инвест	7.0 (5 лицензий)	125000	-	45000	170000

Таблица 2

Затраты на выплату заработной платы экономистам, ответственным за бизнес-планирование предприятия

Предприятие	Заработная плата	Премия ¹	Малое предприятие (1 специалист)	Среднее предприятие (3 специалиста)	Крупное предприятие (5 специалистов)
ПКЦ Специалист (г. Самара)	70000	14000	868000	2940000	4900000
ProoveLab (г. Самара)	50000	10000	620000	2100000	3500000
ПКЦ Союз (г. Самара)	55000	11000	682000	2310000	3850000
ООО Карго-центр (г. Москва)	68500	13700	849400	2877000	4795000
ПЭК (г. Москва)	75000	15000	930000	3150000	5250000
Pipeline Engineering (г. Москва)	125000	25000	1550000	5250000	8750000

Таблица 3

Сравнение затрат с выкупленным программным обеспечением бизнес-планирования и затрат без такого выкупленного программного обеспечения

Размер предприятия	Затраты на программное обеспечение ² и 1 специалиста	Затраты без использования программного обеспечения	Разница, руб.	Разница, %
Малое предприятие (г. Самара)	872 333	723 333 (1 специалист)	-149 000	20,6
Малое предприятие (г. Москва)	1 258 800	1 109 800 (1 специалист)	-149 000	13,43
Среднее предприятие (г. Самара)	2 897 000	7 350 000 (3 специалиста)	4 453 000	-60,59
Среднее предприятие (г. Москва)	4 206 000	11 277 000 (3 специалиста)	7 071 000	-62,70
Крупное предприятие (г. Самара)	4 828 333	20 416 665 (5 специалистов)	15 588 332	-76,35
Крупное предприятие (г. Москва)	7 010 000	31 325 000 (5 специалистов)	24 315 000	-77,62

¹ В данных расчетах премиальное вознаграждение равно 20% от основной заработной платы, выдается дважды в год.² В данных расчетах используется цена программы Project Expert 7.0. Prof.

разом, для минимизации затрат малым предприятиям не рекомендуется закупать специальное программное обеспечение бизнес-планирования, в отличие от средних и крупных предприятий.

Литература:

1. Преимущества бизнес-планирования // Старинная монета [сайт]. URL: <http://old-moneta.ru/other/preimushhestva-biznes-planirovaniya.html> (дата обращения: 11.04.2016);
2. Система поиска вакансий [сайт]. URL: <http://ru.indeed.com/jobs> (дата обращения: 11.04.2016);
3. Аллавердян, В. В., Soft для бизнес-планирования: плюсы и минусы // Инвестиционный консалтинг [сайт]. URL: <http://www.i-con.ru/publications/other/d326/> (дата обращения: 11.04.2016);
4. Альт-Инвест 7 // Softline — глобальный поставщик IT-решений и сервисов [сайт]. URL: <http://store.softline.ru/alt-invest/alt-invest/> (дата обращения: 11.04.2016);
5. Стоимость подключения сервиса BPE24 для онлайн разработки бизнес планов // Expert systems — инвестиционный консалтинг и решения для развития бизнеса [сайт]. URL: <https://www.expert-systems.com/financial/bpe/price/> (дата обращения: 11.04.2016);
6. Прайс-лист линейки project expert // Центр финансовых и управленческих технологий [сайт]. URL: <http://www.cfimt.ru/financial/projectexpert/peprice/> (дата обращения: 11.04.2016)

Перспективы развития малого предпринимательства в Российской Федерации

Мартыненко Анастасия Геннадьевна, магистрант
Донской государственный технический университет

В данной статье рассмотрены перспективы малого предпринимательства в России в соответствии с разработанной Минэкономразвития Концепцией долгосрочного социально-экономического развития малого бизнеса к 2020 году. Данные показатели Концепции предусмотрены для субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, инновация, государство, инфраструктура.

Большую роль в экономике любого региона и страны в целом играет малый и средний бизнес. К малому предпринимательству относятся хозяйствующие субъекты, а именно юридические лица и индивидуальные предприниматели, в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 года № 209 — ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Согласно данному закону определены основные критерии отнесения предприятий к малому или среднему предпринимательству, которые представлены в таблицы № 1.

В масштабах страны роль малого бизнеса нельзя недооценивать, так как малое и среднее предприниматель-

ство являются важным фактором структурной модернизации экономики России.

Развитие малого и среднего бизнеса в долгосрочной перспективе предполагает значительную государственную поддержку, которая выражается в различных инвестиционных программах, налоговой и кредитной сфере. В первую очередь к таким объектам относят различные инновационные предприятия и инфраструктурные объекты такие как, научные парки, венчурные и гарантийные фонды, кластеры, бизнес-инкубаторы и так далее.

Минэкономразвития России разработало Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Рос-

Таблица 1
Основные критерии отнесения предприятий к малому или среднему предпринимательству

Критерии	Малый бизнес	Средний бизнес
Численность работников на предприятии	до 100 человек	от 101 до 250 человек включительно
Объем выручки от реализации товаров или услуг без учета НДС	400 млн. руб.	1 млрд. руб.
Суммарная доля внешнего участия в уставном капитале	не должна превышать 25 %	не должна превышать 25 %

сийской Федерации. Для субъектов малого бизнеса к 2020 году предусмотрены следующие достижения показателей, которые отвечают за инновационное развитие экономики:

- увеличение доли малого бизнеса в общем ВВП, до 30%. На сегодняшний день данный показатель составляет 20%;

- увеличение доли занятого населения Российской Федерации в сфере малого и среднего бизнеса до 60% и 30% от числа всего занятого населения. В 2015 году в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности занято 30,6%;

- изменение отраслевой структуры малых и средних предприятий, а именно:

- снижение доли малых предприятий, которые заняты в сфере торговли до 20%, но без сокращения их общей численности, а это в 2,5 раза по сравнению с 2007 годом;

- рост предприятий, которые заняты в сфере ЖКХ, здравоохранении, науке и информационных услуг до 50%, а это в 12 раз больше по сравнению с 2007 годом;

- рост компаний, занятых в таких сферах, как строительство и обрабатывающая промышленность в 4–5 раз;

Все ориентиры, направленные на развитие малого и среднего бизнеса к 2020 году, сопоставимы со средне-европейскими показателями и стимулируют общий рост числа субъектов предпринимательской деятельности, предположительно до 6 млн. [1]

Данные показатели социально — экономического развития могут быть достигнуты за счет основных действий государства по отношению к субъектам малого и среднего бизнеса. К приоритетным действиям нужно отнести:

- помощь в создании инфраструктурных объектов поддержки малого предпринимательства, которые будут ориентированы на помощь вновь создаваемым субъектам малого предпринимательства;

- создание и реализация определенных мероприятий и программ поддержки конкурентоспособных и экспортно-ориентированных малых и средних предприятий;

- помощь институтам микрофинансирования и формирование благоприятных условий для их развития;

- формирование благоприятных условий для развития кредитования малого и среднего предпринимательства банками;

- совершенствование нормативной базы в целях снижения административных ограничений и барьеров для малого и среднего предпринимательства;

- реализация норм законодательства, которые определяют участие субъектов предпринимательства в государственных и муниципальных заказах;

- дать возможность реального доступа субъектам предпринимательства к недвижимому имуществу, которое находится в государственной собственности. [1]

За последний год проблемам и перспективам развития малого предпринимательства в Российской Федерации стало уделяться даже больше внимания, чем в предыдущие годы. В основном такое внимание зависит от

введения санкций в отношении России со стороны зарубежных компаний. Но, как оказалось, созданные трудности не только приостановили развитие отечественного предпринимательства, в том числе малого бизнеса, а наоборот, даже подтолкнули к скорейшему восстановлению и совершенствованию.

Основными перспективами развития предприятий малого бизнеса считаются цели, поставленные Правительством РФ на ближайшие годы. К ним отнесены реализация мер по созданию около 500 новых бизнес-инкубаторов, а также создание в каждом регионе страны:

- гарантийного фонда на сумму не менее 100 млн. руб.;

- муниципальной инфраструктуры микрофинансирования субъектов малого бизнеса;

- фонда инвестирования в малые и средние предприятия.

Чтобы создать вышеуказанные механизмы, правительству России необходимо использовать специальные инструменты в виде субсидирования проектов поддержания малого бизнеса страны. Но также нужно учитывать то, что в настоящее время мировая экономика испытывает большое воздействие финансового кризиса. В свою очередь кризис может повлиять на длительное замедленное развитие мировой экономики, характеризующегося повышенной инфляцией и конфликтами между новыми и старыми центрами сил, странами экспортерами продукции и сырья, и постиндустриальными экономиками. Развивающиеся страны, наряду с большинством развитых экономик, также ощущают влияние кризиса. Конечно, в долгосрочной перспективе рост мировой экономике будет восстанавливаться, но если сравнивать с докризисным периодом, ее динамика будет подвержена циклическим колебаниям.

Количество инновационных предприятий в России, которые могут послужить мультипликаторами или основами распространения передового опыта и инновационной культуры, в настоящее время насчитывается от 1 000 до 2 000, а это порядка 0,1–0,2% от общего числа субъектов малого и среднего предпринимательства. Если взять общую стоимость производимой данными предприятиями принципиально новой продукции и технологий, то она составляет примерно 15–20 млрд. рублей. [2]

По прогнозам и условиям Концепции предполагается увеличение доли субъектов малого и среднего бизнеса и должна составлять 15–20%, как и в наиболее технологически развитых современных странах, например, в США и Японии. Данный прирост должен быть обеспечен за счет системной поддержки малого и среднего предпринимательства со стороны государства, а также развитием инфраструктуры.

Общий оборот малого предпринимательства в Российской Федерации в 2015 году составил 2 477, 3 миллиарда рублей, это на 22,6% выше показателя прошлого года. Также, если учесть инфляцию, то обороты малого бизнеса выросли на 12%. [3]

Таким образом, можно утверждать, что уже сейчас прослеживается положительная динамика развития малого бизнеса в Российской Федерации, несмотря на существующие трудности в сфере бизнеса и мировой кризис.

Литература:

1. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» Федеральные Государственные Образовательные Стандарты. — Режим доступа: <http://standart.edu.ru/> (дата обращения: 28.02.2016)
2. Издание Правительства Российской Федерации, официальный публикатор документов — «Российская газета». — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2008/03/04/srednii-klass.html> (дата обращения: 27.02.2016)
3. Интернет-издание о бизнесе и технологиях. — Режим доступа: http://www.equipnet.ru/articles/gover/gover_905.html (дата обращения 29.02.2016).

Организация бухгалтерского учета денежных средств, анализ денежных потоков на примере АО «Восточный порт» (г. Находка)

Познякова Наталья Александровна, студент

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

Данная статья посвящена актуальным вопросам организации бухгалтерского учета денежных средств на предприятии. Проведенное исследование позволяет утверждать, что при помощи бухгалтерского учета наличные денежные средства приобретают безналичное отображение в балансе предприятия, в связи с чем, бухгалтерский учет выступает неотъемлемым инструментом института безналичных расчетов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, денежные средства, касса, расчетный счет, предприятие, порт

Organization of accounting of funds in the company JSC «Vostochny Port»

Natalya Poznyakova

Vladivostok state University of Economics and service

This article is devoted to topical issues of organization of accounting of funds in the company. The study suggests that using accounting cash cash funds non-cash gain mapping in the balance sheet, therefore, accounting is an integral tool of the Institute of non-cash payments

Keywords: *accounting, cash, cash, account, entity, port*

АО «Восточный Порт» — крупнейшая стивидорная компания России, специализирующаяся на перевалке каменного угля. АО «Восточный Порт» осуществляет свою производственно-хозяйственную деятельность в условиях полной самостоятельности и экономической ответственности. Оно планирует свою работу основываясь на заключаемых договорах, исходя из общих интересов работников и совладельцев. АО «Восточный Порт» реализует свои услуги по договорам.

Единый план счетов АО «Восточный Порт» был разработан на основании Плана счетов учета финансовой деятельности всех российских предприятий и принятой Инструкции, разъясняющей правила его применения (утвержденная приказом Минфина Российской Федерации от 31 октября 2000 года № 94н).

Единый план счетов АО «Восточный Порт» предопределяет принятую схему построения аналитического и синтетического бухгалтерского учета в порту. Принятый и подписанный директором план счетов является обязательным к применению всеми работниками бухгалтерии АО «Восточный Порт». Дирекция бухгалтерского учета АО «Восточный Порт» может вносить дополнения и изменения к всероссийскому плану счетов в случае если будет такая необходимость. Филиалам порта не разрешается дополнить, исключить или изменить какой-либо счет, субсчет, коды и группы аналитического учета утвержденного рабочего плана счетов без всех необходимых согласований с бухгалтерией АО «Восточный Порт». Однако, подразделения порта вправе вводить совершенно новые коды бухгалтерского аналитического учета самостоя-

тельно в тех группах, где это непосредственно предусмотрено [1].

По учетной политики АО «Восточный Порт» и утвержденному плану счетов данной компании синтетический учет всех операций по счетам денежных средств принято вести на счетах 51 и 50. На активном синтетическом сч. 50 «Касса» по дебету данного счета записываются поступившие денежные средства в кассу порта, по кредиту же записывается выбытие денег.

С целью организации расчетов наличными денежными средствами АО «Восточный Порт» создало кассу и соблюдают все требования, которые установлены Порядком ведения кассовых операций в РФ.

Все наличные денежные средства АО «Восточный Порт» хранятся в «Банке Приморье». Но данная компания хранит оговоренную сумму наличных денежных средств в кассе с целью покрытия текущих расходов. Данное ограничение именуется лимитом остатка наличности в кассе или более упрощенно лимитом остатка кассы предприятия [2].

Все кассовые операции бухгалтерии порта оформляются типовыми межведомственными формами первичной бухгалтерской учетной документации [1].

Унифицированные формы документации по учету кассовых операций на предприятии АО «Восточный Порт» приведены в таблице 1.

Таблица 1

Формы бухгалтерской документации учета кассовых операций в АО «Восточный Порт»

Номер формы документа	Наименование бухгалтерской формы	Применение
КО-1	Приходный кассовый ордер	Используется для оформления поступления наличных денег в кассу порта;
КО-2	Расходный кассовый ордер	Используется для оформления выдачи наличных денег из кассы порта;
КО-3	Журнал регистрации расходных и приходных кассовых документов	Используется с целью регистрации бухгалтерской службой порта расходных и приходных кассовых ордеров и заменяющих документов;
КО-4	Кассовая книга	Используется для учета поступлений и выдач наличных денег организации в кассе;
КО-5	Книга учета принятых и выданных кассиром денежных средств	Используется для учета денег, выданных кассиром из кассы организации другим кассирам или доверенному лицу (раздатчику), а также учета возврата кассовых документов по произведенным операциям и наличных денег.

Все имеющиеся документы, которые являются основанием для совершения кассовых операций, направляются в бухгалтерию порта. Квитанция к приходному кассовому ордеру, являющаяся необходимым элементом ордера и сам приходный кассовый ордер бухгалтер заполняет одновременно и подписывает главным бухгалтером порта [3].

Квитанция приходного кассового ордера выписывается только после получения денежных средств.

Все первичные документы в АО «Восточный Порт» оформляются в момент совершения хозяйственных операций, а если это не возможно, то уже после ее завершения.

Поступление всех наличных денежных средств в кассу АО «Восточный Порт» оформляется приходным кассовым ордером. Данный ордер бухгалтер выписывает в одном экземпляре и подписывается главным бухгалтером и кассиром порта.

Как уже было сказано, для бухгалтерского учета кассовых операций в АО «Восточный Порт» планом счетов предусмотрено использование активного счета — 50 «Касса». Счет 50 «Касса» предназначается для обобщения всей имеющейся информации о движении и наличии денег в кассе порта.

По дебету счета 50 «Касса» находит отражение поступление денежных средств в кассу порта. В кассе бухгалтерии порта может храниться не только российская валюта, но и иностранная валюта.

Выбытие и поступление наличных денежных средств в кассе бухгалтерии порта отражается бухгалтерскими проводками, которые приведены в таблице 2.

Таким образом, все принятое документальное оформление всех кассовых операций в АО «Восточный Порт» ведется по пяти принятым унифицированным формам и бухгалтера обязаны заполняться соответственным образом.

Таблица 2

Выбытие и поступление наличных денежных средств в кассе бухгалтерии порта [4]

N п/п	Содержание операции	Корреспонденция счетов		Первичная документация
		Дебет	Кредит	
1	Переданы денежные средства из операционной кассы в кассу организации	50—1	50—2	Формы N КО-1 «Приходный кассовый ордер», N КМ-4 «Журнал кассира-операциониста»
2	Получены денежные средства в кассу расчетного счета	50	51	Форма N КО-1 «Приходный кассовый ордер», выписка банка по расчетному счету, корешок чека
3	Получены денежные средства в кассу с валютного счета	50	52	Форма N КО-1 «Приходный кассовый ордер», выписка банка по валютному счету
4	Получены денежные средства в кассу со специального счета	50	55	Форма N КО-1 «Приходный кассовый ордер», выписка банка по специальному счету
5	Получен аванс наличными в счет поставки товаров (работ, услуг)	50	62	Форма N КО-1 «Приходный кассовый ордер», чек ККМ
6	Отражена продажа продукции за наличный расчет	50	62	Форма N КО-1 «Приходный кассовый ордер», чек ККМ
7	Отражен возврат в кассу излишне выданных сумм оплаты труда	50	70	Форма N КО-1 «Приходный кассовый ордер»

Учет всех бухгалтерских операций по расчетному счету ведется на активном счете 51 «Расчетный счет». По дебету данного счета 51 «Расчетный счет» отражается остаток денег на начало месяца и поступление денежных средств в течение отчетного месяца, а по кредиту данного счета отражается изъятие денежных средств с расчетного счета в банке [5].

Для бухгалтерского учета всех операций по счету 51 «Расчетный счет» в порту используется журнал — ордер № 02 «Расчетный счет», на котором отражаются обороты по кредиту счета 51 за отчетный месяц. Для более полного и точного контроля операций по расчетному счету в банке ведутся записи по дебету счета 51 ведомости № 2 [6].

Все записи, совершаемые по журналу — ордеру № 02 ведутся на основе банковских выписок с расчетного счета «Банка Приморья», которые периодически порт получает из данного банка.

АО «Восточный Порт» ежедневно получает от банка «Банк Приморья» выписку с приложенными копиями всех документов, являющихся основанием списания денежных средства. Синтетический учет всех операций по расчетному счету бухгалтер порта ведет на активном счете 51 «Расчетный счет». Основанием для отражения операций по счету 51 являются выписки банка.

Таким образом, учет денежных средств в АО «Восточный Порт» ведется согласно всем принятым принципам бухгалтерского учета и автоматизированным способом.

Литература:

1. Пошерстник, Е. Б. Денежные средства и расчеты / Е. Б. Пошерстник. — М.: Герда, 2014. — 312 с.
2. Глушков, И. Е. Бухгалтерский учет на современном предприятии: Эффективное учебное и практическое пособие по бухгалтерскому учету / И. Е. Глушков. — М.: КНОРУС — Экспресс — книга, 2013. — 808 с.
3. Денежные средства: учет, анализ, аудит: Учебное пособие для вузов / Под ред. В. А. Пипко. — Ростов н/Д, Феникс, 2014. — 416 с.
4. Финансовый механизм и право: монография / отв. ред. С. В. Запольский. — М.: КОНТРАКТ, 2014.
5. Камышанов, П. И. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учебник / П. И. Камышанов. — М.: ОМЕГА — Л, 2013. — 656 с.
6. Парушина, Н. В. Анализ движения денежных средств / Н. В. Парушина // Бухгалтерский учет. — 2013. — № 5. — с. 58—60.

Эффективность способов финансирования материально-технической базы предприятия

Сидоренко Яна Александровна, студент

Азово-Черноморский инженерный институт — филиал Донского государственного аграрного университета в г. Зернограде

В статье рассмотрена сущность и эффективность различных способов финансирования обновления материально — технической базы предприятия и определены денежные потоки для каждого способа.

Ключевые слова: износ, лизинг, лизинговые платежи, кредит, прибыль, денежные потоки

Эффективность деятельности предприятия находится в прямой связи с созданием и укреплением материально-технической базы. Создать материально-техническую базу предприятия — значит, прежде всего, оснастить его отрасли необходимыми мощностями и основными средствами, для этого необходимо осуществить программу инвестиций и строительных работ.

Актуальность темы заключается в том, что на современном этапе экономики, при высокой степени износа оборудования хозяйствующих субъектов необходимо обновлять его состав, находя наиболее эффективный способ. Важной проблемой для предприятий является выбор источника финансирования операций по приобретению объектов основных средств.

Эти капиталовложения могут осуществляться за счет [2, 5]:

- собственных средств предприятия;
- привлечения банковского кредита;
- при реализации механизма финансового лизинга.

Целью данного исследования является изучение механизма финансирования материально — технической базы и выявление наиболее эффективного способа. Объектом исследования было выбрано ООО «Консервное предприятие Русское поле—Албаши», находящееся в Краснодарском крае в ст. Новоминской. Основным видом деятель-

ности является производство и реализация консервной продукции. В ООО работает 403 работника, в 2014 г. было получена выручка от реализации в размере 633 млн. руб. и чистая прибыль составляла 52 млн. руб.

В работе был проведен анализ степени износа и обновления всех объектов основных средств предприятия, а также отдельной категории — машины и оборудование (рис.1 и рис.2).

Износ объектов основных средств за анализируемый период повысился с 35,4% до 46,7%. Изношенность машин и оборудования на предприятии также возросла с 37,4% в 2011 г. 53,8% В 2014 г.

Наибольшими темпами обновление основных средств происходило в 2012 г. и в 2014 г. По машинам и оборудованию коэффициент обновления составлял 0,227 единиц, что в 14 раз превышало значение 2011 г.

В связи с интенсивным обновлением оборудования на предприятии планируется приобретение стеклоформующей машины стоимостью 1100 тыс. руб. Рассмотрим каждый из вариантов обновления оборудования на предприятии.

Одним из вариантов является лизинг. Лизинг — это долгосрочная аренда имущества с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми льготами [1]. При приобретении в лизинг можно восполь-



Рис. 1. Оценка износа объектов основных средств предприятия



Рис. 2. Оценка обновления объектов основных средств предприятия

зоваться федеральной программой лизинга или коммерческой. В Краснодарском крае существует много лизинговых компаний, такие как Европлан, Росагролизинг, Балтийский лизинг и др. Среди них Росагролизинг является лидером, поэтому для расчета использовались данные именно этой компании.

Расчет лизинговых платежей основан на методических рекомендациях Министерства экономики РФ [1]. Лизинговый платеж определялся по формуле:

$$ЛП = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС,$$

где ЛП — общая сумма лизинговых платежей;

АО — величина амортизационных отчислений;

ПК — плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение лизингового имущества;

КВ — компенсационное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;

ДУ — плата за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем за услуги лизингодателя.

Далее представлен расчет денежного потока за 5 лет, рассчитанный при различных условиях сделки (при коммерческом и федеральном лизинге).

Таблица 1

Расчет денежного потока с использованием коммерческого лизинга

Показатели	Периоды						Итого
	0	1	2	3	4	5	
Налог на прибыль (с учетом аванса)	-44						-44
Авансовый платеж	-220						-220
Лизинговые платежи	-	-259,8	-259,8	-259,8	-259,8	-259,8	-1299
Налоговая экономия на лизинговых платежах	0	51,96	51,96	51,96	51,96	51,96	259,8
Денежный поток	-264	-207,84	-207,84	-207,84	-207,84	-207,84	-1303,20

При коммерческом лизинге (16%) сумма денежного потока с учетом налоговой экономии составила 1303,2 тыс. руб.

Аналогично был проведен расчет денежного потока с использованием федерального лизинга (3,5%). Сумма денежного потока с учетом налоговой экономии составила 1033,6 тыс. руб.

Налоговая экономия получена за счет сокращения размера налога на прибыль, так как лизинговые платежи включаются в себестоимость.

Кроме приобретения в лизинг предприятие может воспользоваться кредитными условиями банка. Кредит — денежные средства, предоставленные банком или иной

кредитной организацией (кредитором) по кредитному договору заемщику на условиях возвратности и, как правило, платности в виде процентов за пользование [3]. ООО имеет счета в Россельхоз банке, поэтому рассмотрим условия кредитования в данном банке. Существует несколько видов кредитования: субсидированное (16%-ой годовой ставкой) и коммерческое (25%-ой годовой ставкой). Расчет денежных потоков при использовании субсидированного кредита представлен в табл. 2.

Денежный поток при финансировании по субсидированному кредиту с учетом налоговой экономии составил 1439,98 тыс. руб.

Таблица 2

Расчет денежного потока с использованием субсидированного кредита

Показатели	Периоды						Итого
	0	1	2	3	4	5	
Кредит	1100						1100
Покупка оборудования	-1100						-1100
Выплата % по кредиту и основного долга		-321	-321	-321	-321	-321	-1605
Налоговая экономия на амортизации		44	44	44	44	44	220
Налог на имущество		-24,2	-19,36	-10,65	-9,68	-4,84	-68,73
Налоговая экономия на налоге на имущество		4,84	3,872	2,13	1,94	0,97	13,75
Денежный поток	0	-296,36	-292,49	-285,52	-284,74	-280,87	-1439,98

Общий расчет при 25%-ой ставке с учётом выплат по кредиту и налоговой экономии показал, что приобретение данного оборудования обойдётся предприятию в 1772,38 тыс. руб.

Так как предприятие за период 2012–2014 г.г. получало прибыль от 38 до 53 мил. руб., то оно может приобрести необходимое оборудование за счёт собственных

средств. Расчет денежного потока при использовании собственных средств предприятия представлен в табл. 3.

Собственные средства — средства, образованные накопленной и нераспределенной прибылью [4]. Денежные потоки с учетом налоговой экономии составят 1154,98 тыс. руб., т.е. предприятию приобретение оборудования обойдется в данную сумму.

Таблица 3

Расчет денежных потоков с использованием собственных средств

Показатели	Периоды						Итого
	0	1	2	3	4	5	
Налог на прибыль	-220						-220
Приобретение оборудования	-1100						-1100
Налоговая экономия на амортизации		44	44	44	44	44	220
Налог на имущество		-24,2	-19,36	-10,65	-9,68	-4,84	-68,73
Налоговая экономия налога на имущество		4,84	3,87	2,13	1,94	0,97	13,746
Денежный поток	-1320	24,64	28,51	35,48	36,26	40,13	-1154,98

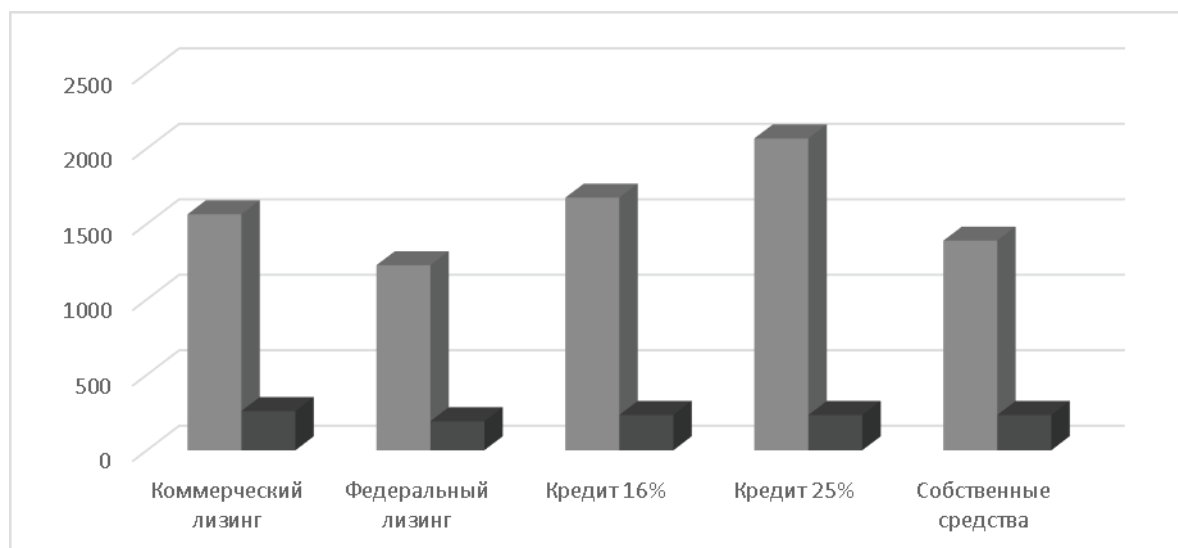


Рис. 3. Сравнение основных показателей и способов приобретения оборудования (затраты и экономия)

На рис. 3 представлено сравнение всех способов приобретения стеклоформирующей машины.

Из всех рассмотренных способов финансирования для ООО «Консервное предприятие Русское поле—Албаши»

наиболее выгодным является приобретение оборудования по условиям федерального лизинга, на втором месте за счёт собственных средств, на третьем месте — коммерческий лизинг, на последних местах приобретение в кредит.

Литература:

1. Василенкова, Н. В. Развитие лизинговых схем в системе экономических отношений. Вестник Тверского государственного университета. Серия: экономика и управление. № 3. 2014. с. 17–20.
2. Губин, В. В. Пути воспроизводства основных фондов сельскохозяйственных предприятий. Азимут научных исследований: экономика и управление. № 2. 2015. С.21–24.
3. Дмитриева, И. Н. Лизинг и кредит: сравнительный анализ применительно к стратегическому инвестированию. Финансовая аналитика: проблемы и решения. № 10. 2010. С.29–39.
4. Жилияскова, Н. П. Совершенствование формирования и использования прибыли коммерческой организации на базе финансового анализа состояния // Н. П. Жилияскова, И. В. Старченко, В. Н. Чекарь. Экономика и социум. № 2–2 (15). 2015. с. 373–382.
5. Курочкин, В. Н. Финансовый менеджмент в отрасли образования: учебное пособие / В. Н. Курочкин. — М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. — 473 с.

Разрешение конфликтов в образовательной организации

Шараева Лена Гильмутдиновна, студент
Оренбургский государственный педагогический университет

В статье рассматривается сущность разрешения конфликтов в образовательной организации.

Ключевые слова: конфликт, педагогическое управление, классификация конфликтов, стили поведения, прогнозирование, предупреждение, регулирование и разрешение конфликтов.

Необходимым условием полноценной жизни каждого человека является общение с людьми. В процессе общения появляются противоречия и различия в мнениях, поступках. Поэтому так же, как и общение, конфликты считаются частью нашей повседневной жизни. Конфликты возникли с момента существования человечества. Длительный период времени конфликту присваивали только отрицательное значение, но на современном этапе становится понятно, что конфликты даже необходимы для нормального развития коллектива и человечества.

Конфликты, представляя собой одно из проявлений закона единства и борьбы противоположностей являются естественным, неизбежным и необходимым феноменом. Важность этого явления заметна даже в том, что во второй половине XX в. выделилась специальная область знания — конфликтология.

Конфликт (от лат. столкновение) — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, взглядов или мнений двух или более людей [3, с.155].

Существует много видов конфликтов. Например, по направленности выделяют конфликты горизонтальные, вертикальные и смешанные. Горизонтальные конфликты — это те конфликты, в которых не задействованы люди, находящиеся в подчинении друг у друга. Вертикальные конфликты — конфликты между ру-

ководителями и подчиненными. Конфликты, которые происходят между руководителем и подчиненными, не находящимися в прямом соподчинении называются смешанными. При взаимодействии людей с разным уровнем профессиональной подготовки, личностными характеристиками, взглядами на жизнь возникают различные противоречия, которые и называют конфликтами. Материальный предмет или социальная реальность, обладающие свойствами неделимости является объектом конфликта. Предмет конфликта — противоречие или внутренняя причина, в роли которой могут выступать: проблема власти, обладание ценностями, угроза достоинству или престижу.

По природе возникновения выделяют социальные, организационные и эмоциональные конфликты. Социальные конфликты представляют собой наивысшую стадию социальных противоречий в системе отношения социальных групп. Неправильное регламентирование деятельности личности (должностных инструкций, структур управления) это организационные конфликты. Эмоциональные конфликты — неудовлетворение интересов отдельной личности, столкновение с окружающими (зависть, враждебность, антипатии). В некоторых случаях бывает весьма трудно по внешнему виду установить мотивацию такого конфликта.

По источникам возникновения конфликты различают объективно и субъективно обусловленные. Объективно обусловленные конфликты — конфликты, связанные с объективными причинами и не зависящие от взаимоотношений работников (нечеткое разделение труда и ответственности, социальная напряженность и т.д.). Конфликты, связанные с личностными особенностями конфликтующих и с ситуациями, препятствующими выполнению желаний и удовлетворению интересов людей называются субъективно обусловленными.

По направлению воздействия конфликты бывают вертикальными и горизонтальными. В вертикальных конфликтах участвуют люди, находящиеся на разных социальных уровнях: начальник — подчиненный, департамент — учреждение и т.д. Конфликтующие стороны изначально имеют неравный объем власти. А в горизонтальном конфликте стороны обладают одинаковым объемом власти, стоят на одной иерархической ступени (начальники отделов, поставщики между собой и т.д.).

По длительности протекания конфликты бывают кратковременными и затяжными. Кратковременные конфликты возникают из-за недопонимания или ошибок, но обычно их быстро осознают и разрешают. Конфликты, которые связаны с нравственно-психологическими травмами и длительность которых зависит от качеств конфликтующих людей и от предмета конфликта называются затяжными.

По способу разрешения конфликты бывают антагонистические и компромиссные. Антагонистические разрешаются путем принуждения всех участников, кроме одного, отказаться от любых притязаний. Компромиссные конфликты разрешаются путем взаимного соглашения конфликтующих сторон.

По масштабу (по числу участников) конфликты бывают внутриличностные, межличностные и межгрупповые. Так, внутриличностный конфликт состоит в столкновении противоположно направленных, но равных по силе мотивов, потребностей и интересов внутри личности — одного человека. Он может возникать из-за несоответствия внешних требований и внутренних ценностей и потребностей личности. Межличностные конфликты возникают из-за притязаний на ограниченные ресурсы. Межгрупповые конфликты возникают внутри одной группы или между группами. Например, между формальной и неформальной группами. Конфликт между личностью и группой — противоречия, которые возникают между требованиями личности и сложившимися в группе нормами. Также может возникнуть конфликт между руководителем и работниками по разным взглядам на систему управления.

По степени выраженности конфликты бывают открытыми и скрытыми. Открытые или импульсные конфликты — это прямое столкновение сторон, оно проявляется в спорах, криках, драках и т.д. Регулирование таких конфликтов зависит от уровня их проявления и от самой ситуации. Меры могут быть и правовыми, и социальными,

и даже международными. Скрытые или латентные конфликты не имеют ярко выраженной формы, протекают скрыто, косвенно воздействуя на противоположную сторону. Чаще всего это происходит тогда, когда невозможно открыто разрешить конфликт. Например, разница в социальном положении сторон: начальник — подчиненный, когда возникает опасение и даже страх за свое благополучие. Меры регулирования в данном случае зависят от личности, уровня ее воспитания, морально-этических принципов. Наличие объекта и оппонента создает конфликтную ситуацию, но не всегда конфликтная ситуация провоцирует конфликт. Если нет инцидента, то можно говорить о потенциальном конфликте.

В образовательной организации различают следующие виды конфликтов:

1) Личностные конфликты, в основе которых лежат личностные проблемы участников конфликтной ситуации. Такие конфликты обусловлены:

- недостаточной компетентностью педагогического состава; например, базирясь на своем представлении о современных школьниках, учителя соответственно строят свое поведение с ними, часто не принимая во внимание современные условия развития индивидуальности ученика;

- острой реакцией педагога на оценку своих личностных качеств, потому что педагог привык оценивать других, ему очень трудно согласиться с выводами о том, что неблагоприятное развитие педагогической ситуации часто предопределено его собственными личностно-профессиональными слабостями и недостатками;

- высокой личностной тревожностью педагогов, из-за которой они склонны гиперболизировать, драматизировать события или впадать в глухую психологическую защиту.

2) Учебные конфликты, обусловленные учебной деятельностью, возникающие по поводу выполнения учеником учебных заданий, по поводу успеваемости, во внеучебной деятельности; они связаны с нарушениями делового и организационного характера, со слабой учебной мотивацией учащихся (отсутствием желания учиться и интереса к учебе).

3) Коммуникативные конфликты, обусловленные индивидуальным своеобразием конфликтующих сторон, их ценностными ориентациями, установками и др.

4) Организационные конфликты, которые обусловлены несовершенством организационных структур и управленческой деятельности системы образования, проявляющиеся:

- в отсутствии преемственности в содержании и организации основных звеньев учебно-воспитательного процесса;

- в непродуманном введении педагогических инноваций;

- в затруднении адаптации новых работников и молодых педагогов к социально-психологическим условиям коллектива;

— в прагматическом подходе к педагогам, пренебрежении к творческой стороне их деятельности и даже к их профессиональной компетентности и в чрезмерной переоценке чисто исполнительских качеств подчиненных.

5) Методические конфликты, обусловленные:

- несовершенством методического обеспечения учебно-воспитательного процесса;
- несоблюдением общепринятых единых требований к учащимся;
- ошибками учителей в оценивании знаний и умений детей;
- в манипуляциях оценками;
- в наличии методических изъянов в работе учителя на уроке: непонятное объяснение, бессистемное изложение, отсутствие повторения, сухость преподнесения материала, неумение связать тему с жизнью, заинтересовать предметом и др.

В образовательной организации проблемы управления конфликтами становится одной из актуальных в педагогической деятельности. Основная задача педагогического управления конфликтами в образовательной организации — предупреждение возникновения нежелательных, негативного плана конфликтов, придание неизбежным конфликтным ситуациям конструктивного характера.

Управление педагогическим конфликтом — это его перевод в рациональное русло взаимодействия людей, осмысленное воздействие на конфликтное поведение субъектов образовательного пространства с целью достижения желаемых результатов.

Конфликты, которые возникают в педагогическом процессе, имеют целый ряд особенностей:

- разница в жизненном опыте участников, который в свою очередь порождает разную степень ответственности за ошибки при разрешении конфликтов;
- ответственность педагога за педагогически правильное разрешение проблемных ситуаций;
- профессиональная позиция педагога в конфликте обязывает его взять на себя инициативу в его разрешении и на первое место поставить интересы участников;
- участники конфликтов имеют разный социальный статус, чем и определяется и их поведение в конфликте;
- различное понимание событий и их причин;
- всякая ошибка педагога при разрешении конфликта порождает новые проблемы, в которую включаются и другие участники.

Источниками возникновения конфликтных ситуаций являются базовые потребности человека: физиологические потребности, потребности в безопасности, потребности в любви и принадлежности, потребности в уважении и признании, познавательные потребности и самореализации.

Можно выделить три основные группы причин, которые приводят к конфликту в сфере образования. Во-первых, это причины, связанные с содержанием совместной деятельности, организацией учебной деятельности, то есть лежащие в содержании взаимодействия участников об-

разовательного процесса. Вторая группа причин связана с особенностями межличностных отношений. Третья — с личностными особенностями участников конфликта.

По мнению Д. Зеркина, управление конфликтами включает в себя прогнозирование, предупреждение, стимулирование, регулирование и разрешение конфликтов [1, с.265].

Предупреждение конфликта в образовательной организации — педагогическая деятельность, направленная на недопущение его возникновения и негативного влияния на результаты обучения и воспитания. Предупреждение конфликта связано с его прогнозированием. Прогноз — представление о возможном конфликте с определенной указания вероятности места и времени его возникновения. Основными способами прогнозирования являются: экстраполяция, моделирование предполагаемой конфликтной ситуации, опрос экспертов. Отправной точкой в предупреждении конфликтов считается установление противоречия, обуславливающего возникновение проблемной ситуации, являющийся причиной возможного конфликта.

Регулирование педагогического конфликта играет важную роль в управлении конфликтами и представляет собой педагогическое воздействие на конфликтную ситуацию с целью смягчения, ослабления или перевода ее в иное русло [4, с.78].

Существуют несколько этапов регулирования педагогического конфликта:

1-й этап — признание и выявление конфликта в образовательном процессе как действительности.

2-й этап — институционализация конфликта, которая предполагает установление правил и общепризнанных норм его функционирования и развития.

3-й этап — легитимизация конфликта. Она включает признание и соблюдение конфликтующими субъектами существующих норм и правил поведения.

4-й этап — совершенствование конфликта, которая содействует стимулированию участников конфликта к принятию даже невыгодных предложений, однако допускающих устранение враждебности.

5-й этап — структурирование конфликтующих групп. Он позволяет измерить «силовой потенциал» участников конфликта и установить иерархию. А кроме того посредством структурирования определяется истинное состояние и взаимоотношение интересов, обнаружение приоритетных из них, с поддержкой которых возможно добиться компромисса и сотрудничества.

6-й этап — последовательное ослабление конфликта с помощью его переноса в иную плоскость взаимодействия конфликтующих сторон либо на другой уровень.

Завершающим этапом, на котором происходит затухание конфликта является разрешение конфликта. Эффективное разрешение конфликта возможно при организации психолого-педагогических условий, к числу которых можно отнести:

- наличие благоприятного социально-психологического климата;

— высокий уровень профессионализма педагога, его нравственные качества, его культура, возможности ораторского искусства, креативность, педагогический такт, развитый интерес к судьбе студентов и к своей воспитательной работе;

— уравниванность субъектов образовательного процесса, адекватность самооценки, оптимизм, целеустремленность, самообладание, культура и техника речи, наличие опыта конструктивного решения конфликтов [2, с.20].

Руководитель в педагогическом коллективе для управления конфликтами обязан обладать способностью обоснованно выбирать стиль поведения (приспособление, компромисс, сотрудничество, уклонение, соперничество или конкуренция), который не приведет к обострению ситуации.

Стиль конкуренции, соперничества имеет возможность применять управляющий, который владеет авторитетом, сильной волей, властью и который не очень заинтересован в сотрудничестве с другой стороной и стремящийся в первую очередь удовлетворить собственные интересы.

Стиль сотрудничества можно использовать тогда, когда вы вынуждены принимать во внимание нужды и желания другой стороны, защищая личные интересы. Данный стиль наиболее труден, так как он требует более длительной работы. Целью применения стиля сотрудничества является разработка долгосрочного взаимовыгодного решения. Такой стиль требует умения объяснять свои желания, выслушивать друг друга, сдерживать свои эмоции.

Стиль компромисса похож на стиль сотрудничества, однако осуществляется на поверхностном уровне, на пример стороны в чем-то уступают друг другу.

Стиль уклонения реализуется обычно, когда затрагивается проблема не столь важная для вас, вы не отстаиваете свои права, не сотрудничаете ни с кем для выработки решения и не хотите тратить время и силы на ее решение. Данный стиль применяется также в тех случаях, когда одна из сторон обладает большей властью или чувствует, что неправа, или считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов.

Стиль приспособления применяется тогда, когда вы действуете совместно с другой стороной, но при этом не пытаетесь отстаивать собственные интересы в целях сглаживания атмосферы и восстановления нормальной рабочей атмосферы. Этот стиль является более эффективным, когда исход дела очень важен для другой стороны и не очень существен для вас или же когда вы жертвуете собственными интересами в пользу другой стороны [3, с.185].

Таким образом, проблема управления педагогическими конфликтами является одной из актуальных в современной образовательной организации. Эффективное управление педагогическими конфликтами представляет собой целенаправленное воздействие на процесс столкновения противоположных интересов, обеспечивающее решение общественно важных задач. Процесс педагогического управления конфликтами включает в себя прогнозирование, предупреждение, стимулирование, регулирование и разрешение конфликтов.

Литература:

1. Зеркин, Д. П. Основы конфликтологии: курс лекций. Ростов-на-Дону: Феникс, 1998. 480с.
2. Козырев, Г. Основы конфликтологии. М.: Форум, 2010. 240с.
3. Любимова, Г. Ю. Психология конфликта. — М.: Педагогическое общество России, 2004. — 160с.
4. Малиева, З. К. Педагогическая коррекция морального отчуждения студентов. Дисс... канд.пед.наук /Владикавказ, 2003. 181с.

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Региональная инновационная политика: проблемы государственного регулирования и зарубежный опыт

Авдаева Мадина Муслимовна, бухгалтер
ГУП «Автостром»

Научный руководитель: Магомадов Ислам Рамзанович, главный специалист
Комплексный научно-исследовательский институт имени Х.И. Ибрагимова РАН

В данной статье анализируется государственная инновационная политика России и сделан акцент на необходимости развития региональной инновационной политики. Для сравнительного анализа приведен пример развития региональной инновационной политики в зарубежных странах. В целях анализа состояния реализации инновационной деятельности на территории Российской Федерации были использованы труды отечественных политологов и аналитиков.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная политика, инновации.

В последнее десятилетие инновационная деятельность из уровня «зарождающегося механизма» технологического и экономического развития страны, прочно утвердила позиции как незаменимая составляющая социально-экономического блока государства, регионов, отраслей и предприятий, в частности. Для поступательного внедрения инновационной деятельности в промышленность страны, возникла необходимость в мобилизации теоретических составляющих данного вида направления. Новые идеи, новшества, изобретения, научные исследования должны стимулироваться как внутри организации, так и внешней средой, в том числе государством. Таким образом, важность инновационной политики встала на общегосударственный уровень. [1]

В промышленно развитых странах государственная инновационная политика направлена на модернизацию производства и выпуска готовой продукции различных отраслей. В общих, конкретизированных чертах, пред-

ставляет собой комплекс инновационных мер по коммерциализации накопленных знаний, использования и переработке сырьевого блока, способов управления и контроля за производительностью труда. Грамотная разработка инновационной политики является одним из рычагов «калькуляционного» и непрерывного развития экономики и инновационной конкурентоспособности любой страны и предприятия, в частности.

Основным документом, определяющим государственную политику в сфере инноваций, является Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. N2227-р, реализация которой призвана качественно изменить структуру экономики страны. [3]

В рамках данной Стратегии, предусмотрена реализация следующих федеральных пакетов программ:

- Федеральные целевые программы (в сфере науки и образования);

- Инновационная Россия - 2020;

- Государственные программы РФ (направленные на развитие инновационной деятельности);

- Технологические приоритеты;

- БИО - 2020 (о развитии биотехнологий);

- Ключевые документы (регулирующие инновационную деятельность)

За нормативную базу можно взять Доклад Министерства образования и науки РФ к Обзору ОЭСР инновационной политики России. Однако, законодательная база в области инновационной деятельности, и научная система понятия «инновационная политика», и сам механизм формирования и реализации аспектов инновационной системы находится на стадии развития и носит теоретический характер. К примеру:

- отсутствие Федерального закона «Об инновационной политике РФ», который, по мнению отечественных экономистов и менеджеров, создает ряд проблем и не позволяет решить существующие;
- отсутствие института управления наукой для прямого контакта с государственным аппаратом, представители которого в лице научных деятелей России, будут непосредственно представлять реальное состояние, перспективу и проблемы научно-технического состояния;
- отсутствие прямого контакта и взаимодействия министерств и ведомств с академическим сектором науки в определении реальных задач в области науки, решении определенных проблем и разработки общего стратегического плана по реализации поставленных целей для повышения научно-технической базы страны;
- многие отечественные экономисты отмечают, что отсутствие реальной статистики науки и инноваций [2]. Наличие достоверной статистической информации позволит проводить эффективные аналитические исследования внутреннего и внешнего состояния науки России и выявить сильные и слабые стороны и позиции.

Проблему отсутствия прямого государственного регулирования разработки и внедрения на рынок инновационного продукта, Россия унаследовала от Советского Союза. Однако, научно-исследовательская деятельность в Советском Союзе поощрялась и были лояльные и доступные методы патентования, регистрации и т.д. Отсутствия должного внимания и акцента на данную проблему, должный инновационный потенциал в России так и не сложился. В первую очередь, главным барьером развития инновационной системы была и продолжает оставаться неконкурентоспособность российской продукции на мировом рынке. Слаженное регулирование инновационной деятельности (рис. 1.) приведет к объективной оценке и масштабному регулированию инновационной деятельности.

Основным «продуктом» внешнеэкономических отношений России на мировом рынке являются энергосырьевые ресурсы. По данным таможенной службы, экспорт готовой продукции России в 2014 году составил 3%, когда в Советском Союзе он равнялся 30%. Следовательно, данная проблема требует не только точечного решения на отдельных регионах или предприятиях, а масштабное непосредственное регулирование на федеральном уровне. [6]

Региональная инновационная политика органами государственной власти признана одним из важнейших направлений экономической политики страны в целом. Уровень инновационной политики в каждом регионе зависит от факторов и условий в самом регионе, инвестиционной привлекательности субъекта и активной позиции регио-



Рис. 1. Государственное регулирование инновационной деятельности России

нальных властей, так как, нет четкого государственного рычага регулирования региональной инновационной политики. А отсутствие единой системы оценки инновационной деятельности в регионе существенно затрудняет анализ ее эффективности и уровня развития. И, таким образом, для формирования общего видения о состоянии инновационной системы в регионах страны, как правило, приводятся за счет таких статистических показателей, как численность ВУЗов, научно-исследовательских институтов, технопарков, занятия в отдельных отраслях и т.д. В настоящее время, на территории Чеченской Республики функционируют:

1. Комплексный научно-исследовательский институт РАН им. Х. Ибрагимова;
2. Академия наук Чеченской Республики;
3. ГНУ Чеченский научно-исследовательский институт сельского-хозяйства;
4. Грозненский нефтяной научно-исследовательский институт;
5. Научно-исследовательский институт математической физики и сейсמודинамики Чеченского государственного университета;
6. Технопарк при Чеченском государственном университете.

По единому мнению отечественных экономистов самым развитым инновационным регионом России является город Москва. Синхронное развитие региональной инновационной политики по всей стране в целом, разумеется, по соответствующим отраслям, приведет к реальному росту национальной экономики, увеличению ВВП, и существенному росту импортозамещения.

Инновационная политика в Чеченской Республике за последнее десятилетие, буквально, зародилась и выросла «на глазах». В следствие военной кампании 90-х годов прошлого столетия, высококонкурентная, как на внутреннем, так и на мировом, рынках промышленность республики была сведена к нулю, вплоть до 2000-х гг. Политика региональных властей, направленная на восстановление и развитие республики «оживила» инновационную деятельность. Однако, в регионе доминирует сфера услуг, слабо реализуется агропромышленный-комплекс и производство и переработка сырья, относительно показателям 1970–1990-х гг. В промышленности республики в тот период были достигнуты определенные успехи в повышении качества выпускаемой продукции. На Государственный знак качества было аттестовано более 100 видов изделий, доля которых в общем объеме выпускаемой промышленности продукции составляла около 25%.

Таблица 1

Сравнительные показатели (в процентах) структуры экономики Чеченской Республики 1980 и 2012 годов

Отрасль	1980	2012
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,7	10,0
добыча полезных ископаемых	3,5	0,05
обрабатывающие производства	—	0,01
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,4	1,0
строительство	8,6	14,1
торговля	12,0	23,0
гостиницы и рестораны	—	1,6
транспорт и связь	—	5,3
финансовая деятельность	—	0,4
предоставление прочих услуг	4,0	1,5

За последние годы динамика удельного веса Чеченской Республики в общероссийских социально-экономических показателях, в целом, положительная или стабильная. Однако, динамика удельного веса показателя «добыча полезных ископаемых» в последние годы стабильно отрицательная. В последнее десятилетие удельные веса показателей «экспорт» и «импорт», характеризующих внешнеэкономическую деятельность республики в общероссийских показателях, нулевые. Нынешние значения этих показателей показывают, что до сих пор регион реально не участвует в мирохозяйственных процессах. В таблице 2 приведены удельные веса Чеченской Республики в общероссийских основных социально-экономических показателях за 2010–2011 гг. [7]

Как считают отечественные экономисты, и показывает опыт развитых зарубежных стран, одним из рычагов успешно развитой инновационной политики является высокий уровень развитости малых и средних предприятий, участвующих в создании Внутреннего регионального продукта. Одним из основных показателей эффективности и стабильности функционирования организаций является ее устойчивость.

Внедрение новшеств может дать четыре вида эффекта: экономический, научно-технический, социальный и экологический.

На основании статистических данных, в таблице 3 приведена численность малых предприятий в различных отраслях экономики региона, которая показывает отношение численности преобладающих и требующих вни-

Таблица 2

Удельный вес Чеченской Республики в общероссийских основных социально-экономических показателях в 2010–2011 гг. (в процентах)

Показатели	2010	2011
Площадь территории	0,09	0,09
Численность населения	0,90	0,91
Валовый региональный продукт	0,2	-
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, в том числе:		
Добыча полезных ископаемых	0,06	0,05
Обрабатывающие производства	0,01	0,01
Продукция сельского хозяйства	0,4	0,4

мания со стороны государства, не столько со стороны ослабления налоговых обязательств предприятий, а в поддержке инновационной инфраструктуры в предприятиях регионов, как важной составляющей экономической и со-

циальной активности. Так, для регионов России обеспечение инновационной инфраструктурой продолжает оставаться проблемой.

Таблица 3

Число малых предприятий Чеченской Республики по видам экономической деятельности (на конец года) [5]

	2011	2012	2013
Всего	6911	6268	5245
в том числе:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1328	1127	502
рыболовство, рыбоводство	9	7	4
добыча полезных ископаемых	43	38	37
обрабатывающее производство	468	450	432
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	25	26	22
строительство	2407	2162	1854
торговля	1457	1355	1310
деятельность гостиниц и ресторанов	68	57	55
транспорт и связь	229	235	236
финансовая деятельность	64	64	75
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление социальных услуг	556	502	489
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	14	18	10
образование	37	36	32
здравоохранение и предоставление социальных услуг	85	83	80
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	121	108	107

Если подходить к вопросу развития региональной политики с западной модели развития инновационной деятельности, зарубежная региональная инновационная политика «держится» на частном секторе предпринимательства за счет целевых программ государства. С помощью целевых программ, так же, успешно реализуется социальная политика, что, в совокупности, положительно влияет на экономический рост. Зарубежные страны подходят к формированию инновационной политики из расчета модернизации всей промышленности страны в условиях международной конкуренции, как важным условием обеспечения качественного роста, что невозможно без объединения усилий государства и человеческого капитала. Так, одним из антикризисных мер США было полная модернизация техни-

ческого состояния старопромышленных отраслей экономики. Так же, ряд стран (Бельгия, Великобритания, США, Испания, Франция) успешно проводят социально ориентированную политику, существенно ослабив налоговые обязательства юридических лиц страны, понизив пороги ставок страховых взносов и отчислений, реализация целевых программ по переоснащению предприятий и переподготовка профессиональных кадров.

В 90-е годы на первый план в инновационной политике развитых стран было выдвинуто применение передовых научных знаний по всему спектру промышленных технологий, включая и традиционные. В то же, время сформировалось 50 макротехнологий по наукоемкой продукции, и высокоразвитые страны обеспечивают конкурентоспо-

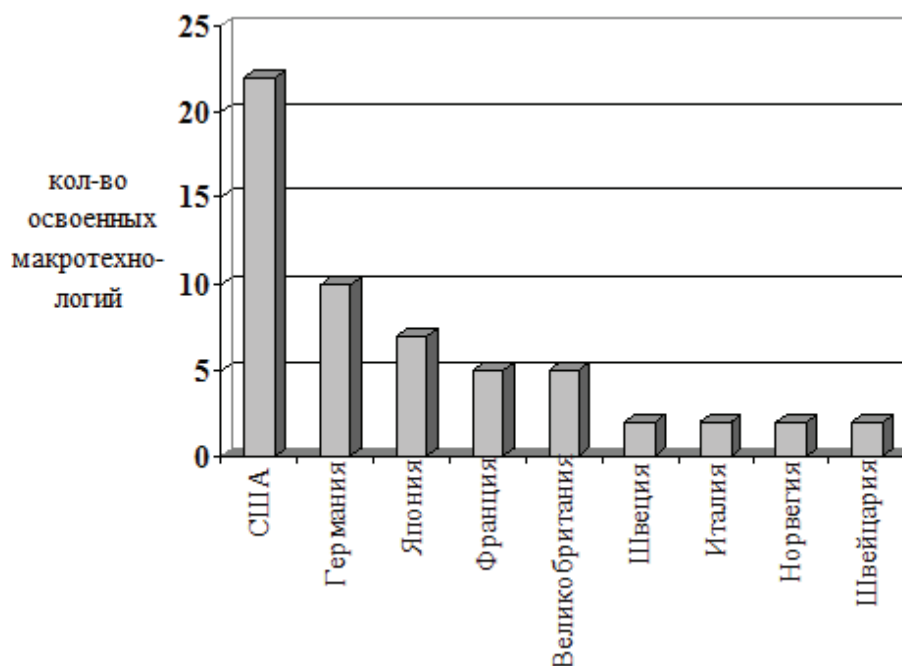


Рис. 2. Освоение макротехнологий передовыми странами

собное производство по большинству этих макротехнологий (рис. 2). [4]

Таким образом, на основании выявленных характеристик инновационной политики России и ряда зарубежных

стран, актуально говорить о государственном подходе к модернизации промышленности и инновационной политики Российской Федерации и его существенном влиянии на региональную инновационную политику.

Литература:

1. Дипломная работа на тему: «Инновационный менеджмент в Чеченском государственном университете». Магоматов И. Р., 2013.
2. Инновационная политика: варианты и перспективы. Иванов В. В. — Журнал об инновационной деятельности «Инновации», (02), 148. 2014.
3. Инновационная политика России. Старт. Тв. — <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/579>
4. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика. Агарков С. А., Кузнецова Е. С., Грязнова М. О. Издательство «Академия Естествознания», 2011 год.
5. Статистические отчеты Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике.
6. Приоритеты формирования инновационного потенциала региона. Идигова Л. М. — Научно-экономический журнал. Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом, № 6, 2013 с.18–23, «ВНИОЭНГ», Москва, с. 17–21.
7. Экономика Чеченской Республики: коллективная монография/Академия наук Чеченской Республики. Под ред. С. С. Решиева. — Грозный, 2013. — 151 с.

Налоговый контроль индивидуального предпринимательства

Гатауллина Айгуль Райнуровна, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В статье обобщены особенности налогового контроля индивидуальных предпринимателей. Рассмотрены назначение налогового контроля, его цели и виды, а также недостатки применения налогового контроля в России.

Ключевые слова: налоговая система, налоговый контроль, налоговая проверка, индивидуальный предприниматель.

The paper summarizes the features of the tax control of individual entrepreneurs. We consider the appointment of a tax control, its objectives and types, as well as the disadvantages of the tax control in Russia.

Keywords: tax system, tax control, tax audit, individual entrepreneur.

Для отечественной финансовой науки исследования налогового контроля является новым направлением научного поиска, поэтому эта проблема лишь фрагментарно освещалась в публикациях, как ученых, так и практиков. Отдельные вопросы организации и проведения налогового контроля были частично рассмотрены в трудах ученых. Однако, пока не нашли своего решения проблемы комплексного исследования природы налогового контроля, процессов его становления, развития и обобщения практического опыта контрольно-проверочной деятельности налоговых органов.

Целью данной статьи является обоснование теоретических положений и формулирование практических рекомендаций по совершенствованию налогового контроля и методики осуществления контрольных процедур и принятия управленческих решений по результатам контроля.

В экономической литературе подходы к определению понятия «налоговая нагрузка» отличаются, по сути. В одних изданиях внимание акцентируется на его количественной характеристике, в других — дают его качественную характеристику, раскрывая его сущность. На микроуровне применение показателя налоговой нагрузки на предпринимательство приобрело широкое потребление.

В большинстве стран мира налоги являются «эффективным средством государственной политики» в отношении жизнедеятельности общества, а именно: перераспределения ВВП в социальном, возрастном, территориальном, отраслевом аспектах компенсации недостатков рыночных механизмов, размещения ресурсов и обеспечения общественных блага, поощрения бизнеса, деловой и инвестиционной активности, регулирования экономики, стабилизации рыночной конъюнктуры, поддержания уровня занятости. Основные обязанности по контролю за процессом налогообложения возложена законодательством на Государственную налоговую службу (ГНС). Именно ГНС контролирует большую часть налоговых поступлений в сводный бюджет страны и является одним из ведущих органов государственной исполнительной власти, представляющий интересы государства в правоотношениях между государством и налогоплательщиками. Тема налогового контроля очень актуальна, поскольку сегодня нельзя утверждать, что организация и деятельность налоговой службы приблизилась к уровню европейских государств [4, с. 61]. Отношения между органами налогового контроля и налогоплательщиками можно характеризовать как вызывающие взаимное недоверие. Причинами этого являются произвольные толкования налоговыми органами налогового законодательства, завышения своих служебных полномочий, игнорирование презумпции невиновности в отношении налогоплательщиков, проявления бюрократического произвола и кор-

рупции, которые приводят к материальным потерям. По оценке экспертов, в бюджет не поступает 40–50% суммы налогов, подлежащих уплате. Сегодня в деятельности органов Государственной налоговой службы пока преобладают фискальные методы работы, когда все усилия направляются, в первую очередь, на выполнение контрольно-проверочной функции.

Контроль за соблюдением требований налогового и валютного законодательства органы налоговой службы осуществляют в форме проверок, которые бывают плановыми, внеплановыми, документальными и фактическими, сплошными и выборочными, полными и частичными [2, с. 198]. Документальные проверки субъектов предпринимательской деятельности, проводятся не реже 1-го раза в два года в соответствии с планом налогового органа, который составляется на начало каждого года и утверждается начальником соответствующего органа налоговой службы.

Считаем, что проверки должны проводиться не только для того чтобы выявить недостатки и нарушения, которые являются основой для привлечения к ответственности, но и для того, чтобы выявить и проанализировать причины нарушения налогового законодательства, внести определенные предложения по улучшению состояния субъекта предпринимательской деятельности, предоставить определенные разъяснения предпринимателям по улучшению их деятельности, что в дальнейшем поможет избежать нарушений [1, с. 32]. Полученные данные документального исследования, в случае установления нарушений налогового законодательства, могут быть использованы как основание для привлечения предпринимателей к административной ответственности.

Примером фактической проверки является обследование торгово-посреднической и производственной деятельности граждан — субъектов предпринимательской деятельности. Можно проследить дифференцированный подход к определенности периодичности проведения плановых проверок органами налоговой службы. Изъятию подлежат первичные документы, за исключением тех, что составляют государственную тайну. Изъятие производится на основании письменного мотивированного постановления, является документом строгой отчетности. Изъятие документов регулируется Кодексом об административных правонарушениях. По результатам проверки руководители органа налоговой службы обязаны не позднее 10 дней со дня составления акта проверки принять решение о применении к налогоплательщику мер финансовой ответственности и в течение 15 дней со дня получения протокола о административных правонарушениях определить меры административной ответственности. Исполнитель, который готовил проект решения, осуществляет последующий контроль за поступлениями в бюджет

финансовых санкций и административных штрафов. Если в течение 10 дней со дня принятия решения финансовые санкции налогоплательщиком не выплачиваются, то руководитель структурного подразделения пишет рецензию и материалы передаются по реестру в отдел принудительного взыскания налогов. Считаем, что налоговое законодательство должно быть более понятным, доступным для понимания всеми лицами, как можно реже меняться, так много налогоплательщиков не могут свободно ориентироваться во всех тонкостях порядка уплаты налогов, и, возможно, нечаянно становятся нарушителями. Также, необходима постоянная работа с налогоплательщиками, сокращение годовых сроков отчетности, применения компьютерных систем, которые помогут постоянно осуществлять контроль за хозяйственной деятельностью плательщиков и определенными отклонениями [3, с. 119].

Основой исследования освещенной темы стал налоговый контроль, теоретические и практические материалы, касающиеся деятельности государственной налоговой службы, особенно ее основной задачи — контроля за соблюдением налогового законодательства, правильностью, полнотой и своевременностью уплаты налогов. Итак, основную часть поступлений в бюджет составляют налоги, по вопросу налогообложения является по-

стоянным предметом исследования, но внимание в основном уделяется самым налогам и налоговой системе. Но жизнеспособность и надежность налоговой системы, а в основном стабильность экономики зависит также и от уровня организации налоговой службы государства, отлаженности ее работы, в том числе и контроль за соблюдением налогового законодательства и уплатой налогов [5, с. 86]. Одной из форм совершенствования налогового контроля является взаимодействие органов налоговой службы с аудиторскими фирмами при осуществлении проверок. Аудиторы имеют достаточно широкие знания учета, хозяйственной деятельности, практические навыки, что позволит при осуществлении проверок легче и полнее отразить состояние проверяемого объекта. Необходимо также отметить, что эффективным средством уменьшения нарушений налогового законодательства является повышение сознания налогоплательщиков. В целом можно сделать вывод, несмотря на модернизацию Государственной налоговой службы, все еще уделяется мало внимания снижению расходов на персонал и повышению качества проверок, осуществляемых налоговыми органами. Одним из путей решения этой проблемы, по мнению авторов, является внедрение в налоговую службу автоматизированной системы учета налогоплательщиков.

Литература:

1. Боровикова, Е. В. Развитие практики оценки рисков в налоговом и бюджетном контроле // Горизонты экономики. — 2014. — № 6 (18). — с. 27–34.
2. Брызгалин, А. В., Ильиных Д. А. Налоговый контроль // Налоги и финансовое право. — 2013. — № 4. — с. 197–200.
3. Васюченкова, Л. О. Рациональном налоговом контроле в отношении субъектов малого бизнеса // Предпринимательство. — 2013. — № 2. — с. 112–123.
4. Максимовских, Д. В. Перспективы совершенствования налогового контроля в РФ: сближение механизмов налогового контроля в России и за рубежом // Академический вестник. 2015. № 2 (32). с. 57–70.
5. Поролло, Е. В. Налоговый контроль: сущность и место в системе государственного финансового контроля // Terra Economicus. — 2013. — Т. 11. — № 3–3. — с. 84–88.

Формирование репутационного капитала: региональный аспект

Кузенкова Акси́нья Юрьевна, студент;
Погорелова Анна Юрьевна, ассистент
Волгоградский государственный технический университет

В статье представлен системный подход к анализу репутационного капитала региона, выявленный на базе изучения отдельных элементов формирования репутации экономического субъекта. Приводится оценка репутационного капитала отдельных регионов России с позиции повышения их инвестиционной привлекательности, что является необходимым условием современного развития экономической системы государства в целом.

Ключевые слова: репутация, имидж, бренд, репутационный капитал, регион, инвестиционная привлекательность, Дальний Восток.

Усиление конкуренции на внутреннем и внешнем рынках подталкивает руководителей компаний осваивать

новые, современные методы и инструменты управления. Прогресс побуждает компании, заботящиеся о своем бу-

душем, выбирать в качестве главного ориентира акционерную стоимость их предприятий. Главным источником ее формирования становятся нематериальные активы, среди которых наибольшее значение отводится репутации.

Под репутацией или репутационным капиталом понимается совокупность нематериальных активов, представляющих собой внешние (имидж) и внутренние характеристики организации, носящие стратегический характер. Репутация способна увеличить акционерную стоимость фирмы и представляется как часть ее рыночной стоимости. [1]

Репутационный капитал выступает одним из факторов производства, результат деятельности которого, фирма производящая продукт определенного качества, пользу-

ется спросом на рынке не только в силу полезности самого продукта, но и в результате доверия общества непосредственно к компании.

Высокий уровень репутационного капитала имеет следующие стратегические преимущества для компании:

- 1) дополнительная ценность продуктов и услуг;
- 2) привлечение новых потребителей;
- 3) привлечение квалифицированного персонала;
- 4) получение поддержки со стороны поставщиков и деловых партнеров;
- 5) способность выстоять в случае кризиса.

Обладая приведенными стратегическими преимуществами, формирование репутационного капитала фирмы происходит постепенно, что отражено на рисунке 1.



Рис. 1. Формирование репутационного капитала по уровням потребительского восприятия

В соответствии с рисунком 1, подъем по ступеням пирамиды снизу вверх показывает путь от неузнаваемости компании к осведомленности, положительному восприятию и, наконец, формированию репутации как надежной убежденности в преимуществах данной компании и твердого желания к рекомендации.

На современном этапе развития российской экономики, получившей стимул к внутреннему совершенствованию и мобилизации собственных экономических ресурсов инвестиционной, производственной, сбытовой и других видов деятельности, вопрос регионального развития становится особенно актуальным. В последние годы в России активно развиваются социальные институты, необходимые для эффективной работы современной рыночной экономики. При этом отмечается повышенный уровень беспокойства экономических субъектов относительно их образа в общественной среде. В связи с этим, предприятия, проводя работу на собственном имидже и репутацией, переходят на новый уровень взаимодействия, проявляющийся в обеспечении репутационного капитала региона. В связи с этим немаловажное значение приобретает изучение и разработка методов управления имиджем и ре-

путацией не только в рамках предприятий, но также и на региональном уровне.

С этой целью авторам был предложен системный подход изучения репутационного капитала региона через структурное представление его репутации (рисунок 2).

В соответствии с рисунком 2, получаем что репутационный капитал образуется в рамках последовательного формирования репутационных полей региона. Так, ядро составляет эмоциональное восприятие общественности процессов, происходящих в регионе, отношение к ключевым событиям в культурной среде, политическая обстановка, а также экономические процессы. Иными словами, ядро является тем базисом, вокруг которого постепенно надстраиваются другие структурные элементы. Первым таким полем выступает имидж, границами которого служат ассоциации, стереотипы, убеждения, ожидания, формирующиеся в общественном сознании уже на базе имиджа. Далее, в поле репутации образуется бренд, отражающий неповторимые потребительские характеристики региона, наиболее ценные с точки зрения общественного признания и спроса потребителей. Совокупность данных элементов приводит к образованию репутации. При этом репутационный капитал составляет

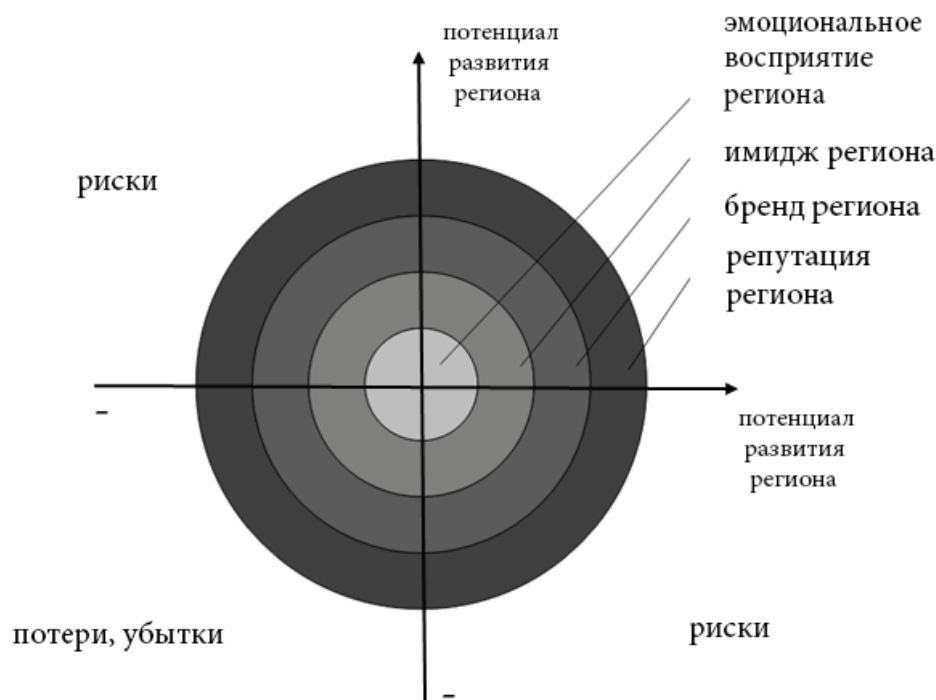


Рис. 2. Структура репутационного капитала

одну из граней репутации, расположенную в рамках позитивных потенциалов развития региона, что позволяет судить о том, что репутационный капитал вмещает в себя позитивные черты каждого поля репутации и служит ресурсом повышения инвестиционной привлекательности региона в целом. Кроме этого, при рассмотрении репутации встречаются репутационные риски, включающие в себя как положительные, так и отрицательные свойства и показатели. Тогда как в зоне совпадений лишь негативных характеристик будут формироваться репутационные убытки [2, с 109].

В отношении российских реалий регионального развития четко прослеживается тенденция разработки концепции развития репутационного капитала. Так, к примеру, в Якутии, на Восточном экономическом форуме во Владивостоке, был рассмотрен проект возможностей в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Миссия состояла в том, чтобы обеспечить условия для последовательной интеграции республики в единую систему опережающего развития Дальнего Востока России. Важной составляющей репутационного капитала республики является общее признание участниками форума прорывного значения во взаимодействии с Азией строительства газовой магистрали «Сила Сибири», соединение первого звена которой торжественно прошло в местности Ус Хатын близ города Якутска еще в 2014 году. Именно этот важнейший фактор стал основой для следующего шага сотрудничества — активизации деловых контактов регионов обеих стран. [3]

Помимо этого, на Дальнем Востоке реализовываются проекты по формированию бренда и имиджа региона. Первое направление, которое Министерство по раз-

витию Дальнего Востока считает приоритетным — смена имиджа. Цель — выделить ключевые характеристики региона, выявить, а и в некоторых случаях, и создать, четкие ориентиры, указывающие на территориальную особенность местности.

Второе направление — поддержка крупных ресурсных проектов. Это проекты, связанные с добычей и переработкой нефти, горно-обогатительные комбинаты по добыче меди, железа, золота, редкоземельных металлов и так далее. Третье направление связано с тем, что регион должен участвовать в конкурентной борьбе за привлечение инвесторов на Дальний Восток.

Получаем, что за счет формирования и развития репутационного капитала региона происходит повышение инвестиционной привлекательности, увеличение экспорта, привлечение туристов и улучшение качества миграционных процессов.

На основе примеров, территория России нуждается в комплексной программе повышения репутационного капитала регионов в соответствии со следующими направлениями:

- 1) поиск приоритетных направлений развития;
- 2) составление репутационных задач субъекта;
- 3) использование интернет ресурсов, телевизионных ресурсов, радиоканалов, печатные СМИ, и т.д.
- 4) включение проектов в федеральную программу развития и помощь со стороны государственных структур.

Таким образом, выявлены некоторые возможные пути конструирования репутационного капитала субъектов Российской Федерации, которые формируют репутационный капитал государства в целом. В связи с этим можно сделать вывод, что репутация является «лицом»

не только компании, но и региона, которое складывается в сознании потребителей под влиянием множества факторов и оценивается по различным параметрам, в основе которого лежит оценка основных аспектов деятельности.

Литература:

1. «Репутационный капитал» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finansi24.ru/reputazkapital.htm> (дата обращения: 17.04.16).
2. О.Е. Гришин, А.Э. Соколова «Формирование репутационного капитала государства: инновационные информационно-коммуникационные технологии» [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-reputatsionnogo-kapitala-gosudarstva-innovatsionnye-informatsionno-kommunikatsionnye-tehnologii> (дата обращения: 20.04.16).
3. Статья «Якутия на Восточном экономическом форуме: окно возможностей в Азиатско-Тихоокеанский регион» [Электронный ресурс] URL: <http://www.egorborisov.ru/analytics/9/4179-prioritety-razvitija.html> (дата обращения: 20.04.16).
4. «Разработка бренда города Мурманска и программы его развития до 2016 года» [Электронный ресурс] URL: <http://stasmarketing.ru/project/разработка-бренда-города-мурманска-и-программы-его-развития-до-2016-года> (дата обращения: 20.04.16).
5. Алексеева, Е. П., «Формирование основных характеристик репутационного капитала в современной российской компании». [Электронный ресурс] URL: <http://psychology.snauka.ru/2012/05/610> (дата обращения: 24.04.16).
6. Алексеева, Е. П., «Управление процессом формирования репутационного капитала в современных российских компаниях». [Электронный ресурс] URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/16900/> (дата обращения: 24.04.16).
7. А. Ю. Кравчук, Е. С. Тихомирова, «Репутационный капитал региона: вопросы создания и оценки» [Электронный ресурс] URL: http://vestnik.yspu.org/releases/2010_4g/22.pdf (дата обращения: 24.04.16).
8. Морозова, И. А. Благотворительные мероприятия компании EXXON MOBIL как главная составляющая сильного имиджа / И. А. Морозова, Ю. А. Курбатова, А. Ю. Погорелова // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского гос. ун-та: электрон. науч. журнал. — 2015. — № 3. — С. 15–26. — [Электронный ресурс] URL: www.vestnik-ku.ru (дата обращения: 24.04.16).

Анализ стоимости аренды коммерческой недвижимости в условиях кризиса

Морозова Светлана Анатольевна, кандидат экономических наук;

Александрова Виктория Дмитриевна, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени С.П. Королёва

Ключевые слова: коммерческая недвижимость, аренды коммерческой недвижимости, самарская коммерческая недвижимость

В условиях кризиса многие виды экономической деятельности подверглись серьезным изменениям, в том числе — аренда.

Основным правовым документом, регулирующим аренду как вид экономической деятельности, является Гражданский Кодекс (Часть 2, Раздел IV, Глава 34). В соответствии со ст. 606 ГК РФ: «По договору аренды (имущественного найма) арендодатель обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование». При этом в п. 1 ст. 607 перечислены объекты

аренды: «В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования (непотребляемые вещи)» [1].

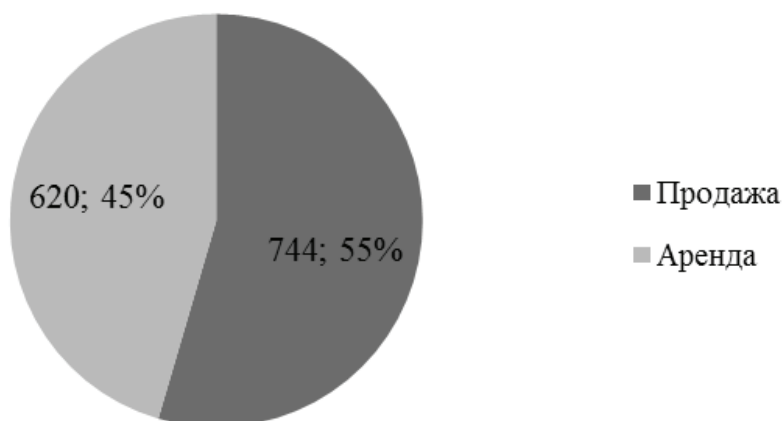
В целом ситуация на рынке недвижимости в г. Самара показана в табл. 1. Покупка коммерческой недвижимости всё еще имеет достаточный объем предложения по г. Самара и превышает объем предложения по аренде коммерческой недвижимости примерно на 16,67%.

Таблица 1

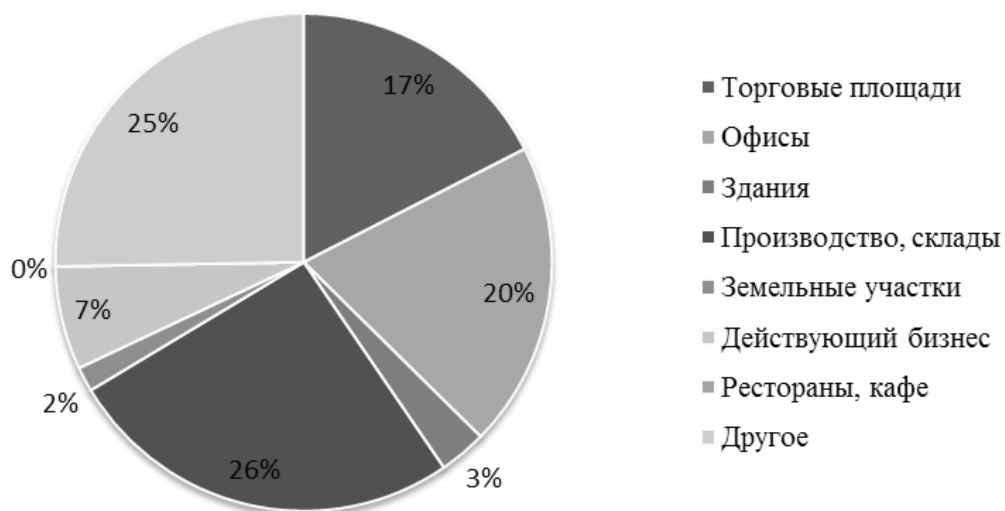
Коммерческая недвижимость в г. Самара [2]

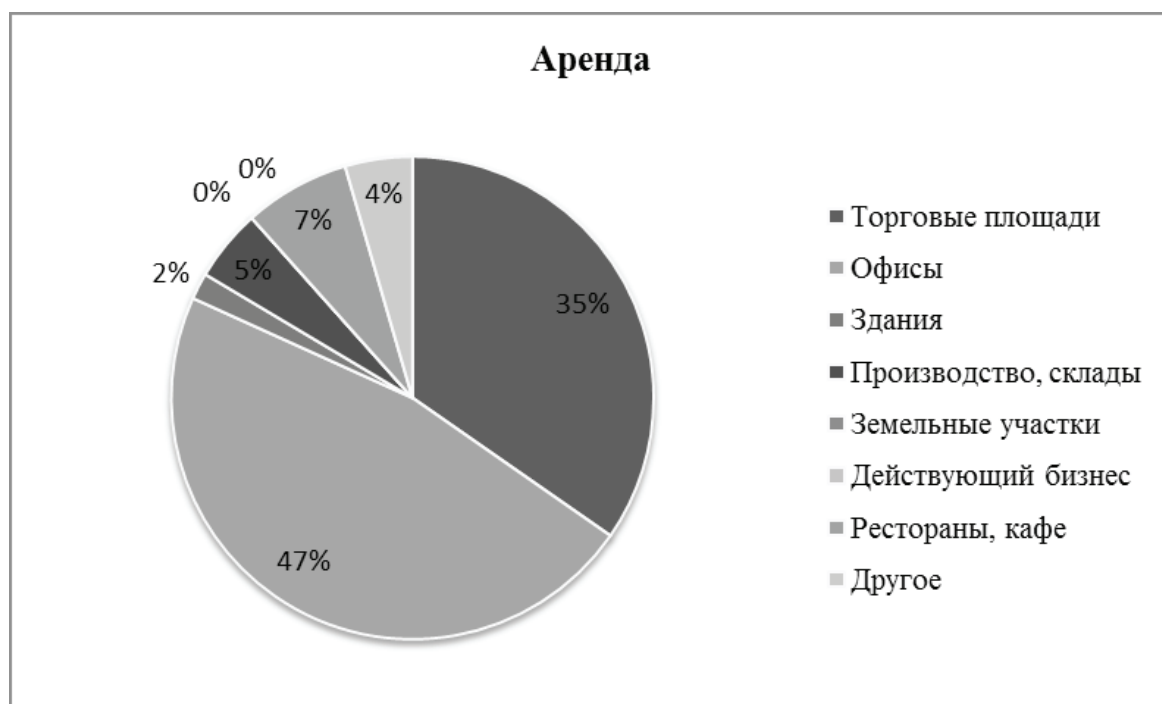
	Продажа	Аренда
Торговые площади	130	215
Офисы	148	292
Здания	23	11
Производство, склады	193	30
Земельные участки	12	0
Действующий бизнес	50	-
Рестораны, кафе	-	44
Другое	188	28
Суммарный объем предложения	744	620

Объем предложения на рынке коммерческой недвижимости



Продажа





Однако начиная с конца 2015 — начала 2016 гг. предприниматели всё больше отдают предпочтение аренде коммерческой недвижимости, чем покупке. Стоимость

аренды недвижимости в г. Самара зависит от местоположения (района) и представлена в прил. 1.



Таким образом, наиболее дорогая аренда коммерческой недвижимости представлена в Самарском районе г. Самара, самая дешевая — в Кировском районе г. Самара. Стоимость аренды коммерческой недвижимости

в целом значительно выше, чем в других городах Самарской области. Стоимость аренды в г. Тольятти примерно равна стоимости аренды в Куйбышевском районе г. Самара.

Таблица 2

Приложение 1 (расчетные данные)

Район	Стоимость (руб./мес.)	Площадь (кв. м)	Цена (руб./кв. м)	Среднее знач. (руб./кв. м)
Железнодорожный	350000	470	744,68	693,24
	50000	98,4	508,13	
	173700	386	450,00	
	163570	297,4	550,00	
	55000	275	200,00	
	100000	63	1587,30	
	47600	28	1700,00	
	160000	400	400,00	
	250000	350	714,29	
	400000	577	693,24	
Самарский	186500	186,5	1000	1085,24
	16000	105	152,38	
	168000	105	1600	
	168000	105	1600	
	168000	105	1600	
	225000	250	900	
	225000	250	900	
	225000	250	900	
	225000	250	900	
	354900	273	1300	
Советский	135000	150	900,00	989,83
	135000	150	900,00	
	135000	150	900,00	
	70000	64	1093,75	
	55000	43	1279,07	
	55000	43	1279,07	
	55000	43	1279,07	
	45600	57	800,00	
	45600	57	800,00	
	45600	57	800,00	
	60000	70	857,14	
Кировский	6000	20	300,00	308,46
	15000	50	300,00	
	30000	100	300,00	
	250000	1354	184,64	
	20000	100	200,00	
	20000	100	200,00	
	100000	500	200,00	
	100000	500	200,00	
	111600	186	600,00	
	111600	186	600,00	
Куйбышевский	1875000	15000	125,00	430,00
	247500	1500	165,00	
	67000	67	1000,00	
Ленинский	71000	142	500,00	862,90
	150000	166	903,61	
	150000	166	903,61	
	150000	166	903,61	
	150000	166	903,61	
	825000	1178,5	700,04	

г. Тольятти	62000	62	1000	477,10
	62000	62	1000	
	62000	62	1000	
	275000	1074,9	255,84	
	275000	1074,9	255,84	
	275000	1074,9	255,84	
	370000	1474,9	250,86	
	370000	1474,9	250,86	
	370000	1474,9	250,86	
	370000	1474,9	250,86	

Литература:

1. Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/10164072/35/#ixzz46egLR9y9>
2. Сайт агентства недвижимости <http://www.an5zvezd.ru>

17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Проблемы имплементации товарных знаков Украины в хозяйственное пространство Российской Федерации

Елаев Алексей Александрович, магистрант
Калининградский государственный технический университет

Согласно волеизъявлению народов Республики Крым, нашедшему свое отражение на общекрымском референдуме, который состоялся 16 марта 2014 г., 18 марта 2014 г. был подписан и 21 марта 2014 г. вступил в силу в соответствии с законом о ратификации международный Договор между Российской Федерацией и Республикой Крым о принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов — Республики Крым и города федерального значения Севастополя.

Вопрос о признании действия исключительного права на объекты интеллектуальной собственности, зарегистрированных на территории Украины субъектами, осуществляющими в настоящий момент деятельность на территории республики Крыма и города Севастополя до сих пор остается не до конца урегулированным. Тем не менее, законодателем уже предпринято несколько шагов, устраняющих неопределенность данной ситуации. Проблемы аналогичного характера, а именно распространение действия товарных знаков, зарегистрированных в ином государстве, возникает в истории не впервые. С подобными ситуациями законодатель сталкивался в Индии при присоединении Сиккима, в Йемене при объединении Народной Демократической Республики Йемен и Йеменской Арабской Республики, во Французской Полинезии после приобретения ею статуса заморской территории. Процедура перерегистрации широко использовалась в странах бывшей Югославской Республики, когда один товарный знак, полученный в СФРЮ, при помощи простой заявительной процедуры мог быть преобразован в товарный знак одного из шести независимых государств, а позже, в 2008 году, мог быть признан и в Косово. Наиболее ярким прецедентом все же можно назвать объединение реестров интеллектуальной собственности бывших Германской Демократической Республики и Федеративной Республики Германии на основе принятого Закона о распространении действия объектов промышленной собственности 1992 года.

Первым шагом стало опубликование 5 мая 2014 года на сайте Федеральной службы по интеллектуальной собственности сообщения о возможности внесения в российские реестры объектов интеллектуальных прав сведений

о ранее зарегистрированных на территории Украины «крымских» объектах. Лицо, желающее осуществить подобные действия, исходя из информации на сайте, может подать заявление по установленной форме. 22 июля 2014 года вступил в силу Федеральный закон от 21 июля 2014 г. N 252-ФЗ «О внесении дополнения в Федеральный закон «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации». Закон устанавливает условия, процедуру и правовые последствия перевода действия объектов промышленной собственности в российскую юрисдикцию. Положения закона распространяются на следующую категорию лиц: физические лица, принявшие гражданство России на основании Федерального конституционного закона «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов — Республики Крым и города федерального значения Севастополя»; юридические лица, зарегистрированные в соответствии с украинским законодательством, и, после известных событий, подавшие заявление о включении сведений о них в ЕГРЮЛ РФ. Согласно данному закону на территории Российской Федерации признается действие исключительных прав на товарные знаки, удостоверенные официальными документами Украины, действовавших по состоянию на день образования в составе Российской Федерации новых субъектов, при условии государственной регистрации товарного знака по поданному в Роспатент заявлению правообладателем, относящимся к вышеуказанной категории лиц.

Первоначально срок подачи данного документа был установлен до 1 января 2015 года, однако впоследствии он был продлен до 1 июля 2016 года и, скорее всего, будет продлен и в дальнейшем ввиду того, что объем указанной работы до настоящего времени не может быть оценен Роспатентом. В июне 2015 года в Симферополе прошла научно-практическая конференция «Актуальные вопросы правовой охраны и использования результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации», докладчики которой, среди прочих вопросов, осветили проблему невозможности быстрого перехода товарных знаков Украины в отношении предприятий и организаций Крыма и Севастополя в юрисдикцию Российской Федерации и имплементации их в российское правовое пространство.

Данная проблема во многом вызвана неурегулированностью в российском законодательстве вопросов конкуренции между товарными знаками Украины и ранее зарегистрированными товарными знаками Российской Федерации, приоритета одних правообладателей над другими, что не позволяет решать проблемы использования указанных товарных знаков на всей территории Российской Федерации, невозможности для крымских предприятий как экспортировать такие товары на территорию Украины (ввиду законодательства Украины о временно оккупированных территориях), так и вводить их в оборот на территории России. Какие-либо разъяснения Верховного Суда России или Суда по интеллектуальным правам в настоящее время отсутствуют.

Также не решена проблема конкуренции гражданского законодательства России и Украины в отношении эрозии товарных знаков, то есть прекращения правовой охраны товарных знаков ввиду их неиспользования или превращения товарного знака в общеупотребительное обозначение. Какой правовой режим будет распространяться на украинский товарный знак, в льготном порядке зарегистрированный в России — российский или украинский — невозможно предугадать, что существенно влияет

на стоимость товарных знаков и их оборотоспособность на рынках России.

Проблемы «двойной собственности» на товарные знаки одновременно в соответствии с законодательством России и Украины в отношении одного и того же субъекта может создать ситуации «двойной продажи», одна из которых регистрируется в России, а другая — на Украине.

Таким образом, можно сделать следующие выводы в отношении проблем имплементации товарных знаков Украины в хозяйственное пространство Российской Федерации в условиях вхождения Крыма и Севастополя в состав России:

- недостаточная продуманность переходного законодательства привела к конкуренции имплементируемых товарных знаков с ранее зарегистрированными товарными знаками Российской Федерации;

- неурегулированность спорных вопросов совместного ведения реестров спорных знаков с украинской стороной может приводить к случаям двойной продажи данных товарных знаков по законодательству двух государств, что причинит ущерб в отношении российских правообладателей, полагающихся на достоверность российских реестров.

Литература:

1. В. А. Баринов, В. И. Клишко. Интеллектуальная собственность Крыма и Севастополя в переходный период // Вестник СПбГУ. Серия 14. 2015, вып. 1, с. 55–60.
2. В. О. Калятин. О перспективах применения в России доктрины добросовестного использования // Закон. 2015. № 11. с. 40–47.
3. Р. В. Атлуев. Влияние вхождения Крыма в состав России на российскую экономику // Известия СПбГЭУ. 2015. № 5 (95). с. 103–106.

Обеспечение продовольственной безопасности и повышения конкурентоспособности продукции России в связи с вступлением в ВТО

Украинский Виктор Владимирович, студент
Ростовский государственный университет путей сообщения

Анастасова Анжелика Вячеславовна, специалист
Таможенный пост Морской порт Азов Ростовской таможни

Рясянская Анастасия Алексеевна, студент
Ростовский государственный университет путей сообщения

Касьяненко Иван Максимович, студент
Ростовский государственный строительный университет

В августе 2012 года Россия после многолетних международных переговоров официально вступила во Всемирную торговую организацию. С трудом подписанный и ратифицированный Госдумой договор о вступлении в ВТО предполагает значительную либерализацию таможенно-тарифной политики РФ в отношении импортных

товаров, снижение заградительных пошлин, отмену части преференций российским производителям и льгот резидентам особых экономических зон.

Негативные последствия большинства мер отечественные производители и потребители их продукции ощутят не сразу. Планируемая сторонниками вступления

в ВТО последовательность шагов, согласно которой предлагается сначала открыть границы, а экономика должна сама модернизироваться, считается весьма жестокой по отношению к реально изготавливающей продукцию организациям в первую очередь малых и средних размеров. Целесообразно было начать с повышения конкурентоспособности отечественных производителей и экономики в целом, а потом можно было уже и открывать рынки.

В своей работе мы уделили особое внимание появлению генно-модифицированных организмов (далее — ГМО) на отечественных рынках в связи с вступлением в ВТО. Как известно, отказаться от потока ГМО в страну Россия не может.

Наше мнение и мнение независимых экспертов совпадает в том, что в защиту ГМ — культур выступают только те, кто их создает. Те, кто проверяет их влияние на человека и на животных, призывают к осторожности и предупреждают, что распространение ГМ — культур ведет к увеличению уровня заболеваемости и смертности людей. И не только людей.

Мы считаем, что ГМО — это большая проблема, преуменьшать которую очень опасно. Не стоит при этом выступать вообще против биотехнологии и ее использования в сельском хозяйстве, но надо трезво оценивать достигнутые на этом поприще успехи. Пока методы получения ГМ — организмов несовершенны, так же, как и методы тестирования полученных результатов на безопасность, а сами проверки такого рода не стали пока обязательными. Между тем генная инженерия может привести к трагедии — и не только к голоду и высокой смертности человека и животных, но и к изменению климата и разрушению биосферы.

Недавние исследования французских ученых, подтверждающие небезопасность продукции с ГМО, продолжают широко обсуждаться в России. Это особенно актуально после вступления страны в ВТО, после которого, как отмечают эксперты, мы стали еще беззащитнее перед ГМО.

Возникает вопрос, а причем, в этом случае, Россия? Дело в том, что официально у нас пока запрещено выращивать на полях ГМ — растения, однако крупнейшие мировые производители ГМ — продуктов активно продают семена российским фермерам вместе с химикатами, необходимыми для их обработки. В Россию, до недавнего времени, был разрешен импорт ГМ — сырья, ввозится соя, кукуруза, картофель, сахарная свекла. «Все это используется в производстве огромного количества продуктов питания. Но никто не знает, в каких точно объемах», — говорит секретарь Альянса стран СНГ «За биобезопасность» Виктория Копейкина. Правила же ВТО запрещают маркировать ГМ — продукцию и «дискриминировать» ее по сравнению с обычной продукцией.

В США, где весьма распространены генно-модифицированные продукты, по оценкам американских врачей, каждый второй ребенок имеет высокую вероятность заболеть онкологией, как заметил депутат Государственной Думы О. Михеев. Детский организм особенно подвержен

воздействию аллергенов и чужеродных белков, а неправильное питание может привести к развитию аллергии. О. Михеев также сказал, что правительство может регулировать этот вопрос с помощью технических регламентов. Но в 2012 году Государственная Дума отклонила предложение депутатов эсеров законодательно запретить ГМО в детском питании.

В то время возникал серьезный вопрос: что нас ждет впереди? Неужели отмена маркировки продуктов питания, содержащих ГМО, регистрация всех ГМ — культур американского происхождения, а, следовательно, в дальнейшем выплаты лицензионных денег за использование высеваемых семян ГМ — культур транснациональным компаниям (в основном американским)? Нам добавят ещё кучу проблем к уже имеющимся, и это будут проблемы экономические, социальные, экологические, продовольственные и медицинские.

После вступления России в ВТО 68% россиян выступают против ГМО, 13% — не знают, что это такое; оставшиеся 19% вообще игнорируют эту тему, возникает серьезная проблема, касающаяся не только возможных недовольств со стороны населения, но нарушения, как экономической безопасности, так и безопасности жизни и здоровья населения.

Роспотребнадзор предлагает разрешить использование технологий генной модификации при выращивании сельскохозяйственных культур в России: «В целях обеспечения охраны здоровья населения, продовольственной и экологической безопасности необходимо создание российских учёными линий ГМО, адаптированных для выращивания на территории России, а также внедрение ГМО в агропромышленный сектор России», — следует из материалов ведомства, подготовленных к тематическим слушаниям в Государственной Думе.

В данном случае Роспотребнадзор ссылается на опыт зарубежных стран, где распространено использование ГМО при выращивании сельскохозяйственных культур. «В США продукты, содержащие ГМО, считаются безопасными для человека и не подлежат маркировке, также как в Бразилии и Аргентине. В Японии на них наносится соответствующая маркировка в том случае, если они содержат от пяти и более процентов компонентов, созданных на основе ГМО», — успокаивает начальник отдела организации санитарного надзора по гигиене питания Роспотребнадзора Геннадий Иванов.

Но умалчиваются результаты экспериментов, которые проводились и проводятся учеными. Напомним, опыты, проведенные французскими учеными на крысах, показали: если кормить животных ГМ — продукцией, у них меняется формула крови, возникают различные болезни, в том числе опухоли, рождается немногочисленное и слабое потомство, а третьего поколения нет совсем. Аналогичные исследования еще раньше были проведены в Англии. И были эксперименты в России. Результат один и тот же. Кроме того, у российских хомячков, вскормленных ГМ — картофелем, еще на нёбе выросли густые волосы.

Аналогичных экспериментов на людях никто не проводил — это запрещено законодательствами почти всех стран мира. Но в США, отмечают эксперты, люди едят ГМО уже 30 лет, и уровень заболеваемости аллергиями, диабетом, ожирением, онкологией там один из самых высоких в мире.

Как отметил президент Общенациональной ассоциации генетической безопасности Александр Баранов, канадские фермеры начали бить тревогу: свиньи, которых растят на кормах из ГМ — сои, стали давать маленький и больной приплод, кроме того, мясо у них стало другим.

Вопрос запрета на использование ГМО выносился на обсуждение неоднократно, но четких распоряжений по этому поводу не было до недавнего времени. Однако уже 25 сентября 2013 г. Владимир Путин поручил кабинету министров ужесточить контроль за оборотом продуктов с содержанием компонентов из генетически модифицированных организмов и рассмотреть возможность запрета на их ввоз в страну. Соответствующие поправки в законодательство должны быть разработаны до ноября 2013 года.

Поручение Владимира Путина стало очередным тревожным звоночком, который предупреждает ВТО и транснациональных торговых гигантов — протолкнуть ГМО в Россию будет сложно.

В 2013 году в России официально было разрешено употребление в пищу или в качестве корма для животных 17 линий продуктов, например, некоторый сорт кукурузы, картофеля, сои, риса и сахарной свеклы. В то же время вертикально-интегрированные агрохолдинги и раньше весьма широко засеивали поля кормовыми ГМО. Продукты питания с использованием ГМО в России были разрешены, но требовали маркировки.

При этом выращивание генно-модифицированных культур на наших полях запрещено. Кроме того, на каждом продукте, содержащем ГМО, должна быть соответствующая маркировка.

Вопрос о запрете ввоза ГМО в Россию — это вопрос, по которому настроения народа и власти совпадают или по крайней мере не противоречат друг другу. Весной 2014 года по всему миру прошли 250 маршей противников транснационального гиганта Monsanto, торгующего генно-модифицированными семенами. Причем протестующие были в основном из стран, где никаких ограничений на торговлю ГМО нет.

На сегодняшний день Государственная дума РФ в первом чтении приняла правительственный законопроект о полном запрете ГМО в АПК (24 апреля 2015 г.). Вводится полный запрет на выращивание ГМО — растений и ГМО — животных, а также на ГМО — семена

для посевов. Исключение предусмотрено для научно-исследовательских работ. Кроме того, поправками предусматривается введение ГМО — экспертизы и государственной регистрации для ввозимых ГМО — продуктов. Одновременно КоАП РФ дополнен статьями, предусматривающими штрафы на должностных и юридических лиц за нарушение закона.

Чаще всего генной модификации подвергаются картофель, соя и кукуруза. По данным на 1 января 2015 года, на территории РФ было одобрено к использованию 12 линий ГМО — кукурузы, 6 линий сои и 1 линия свёклы. Если говорить в абсолютных цифрах, это примерно 2 млн. тонн сои и примерно 53 тыс. тонн кукурузы. По нашему мнению, данная ситуация демонстрирует независимость нашей страны, в этом вопросе, на международной арене, что является важным этапом построения нашей политики в сложившейся ситуации не только в стране, но и во всем мире.

Но существует также проблема определения содержания ГМО в продуктах питания обыкновенными людьми, ведь мы не можем на том же рынке проводить экспертизу товаров. Независимый эксперт, Елена Шаройкина, вот что думает по этому вопросу: «Скажу по опыту нашей организации: если где-либо мы находили ГМО, то соответствующих маркировок ни разу не встречали. Для того чтобы отстоять свое право на отказ или серьезное ужесточение контроля за этой продукцией, придется принять не один, а целый ряд законов. Во-первых, это закон о биологической безопасности, который существует уже практически во всех странах. Во-вторых, необходимо ужесточить контроль за ввозом сырья в Россию. И, конечно, нужно продумать, как будут контролироваться готовые продукты, которые попадают на полки в магазины. Фактически придется создавать целую систему по контролю за оборотом ГМО — продукции». Автор с высказанным мнением независимого эксперта абсолютно согласен, но также необходимо отметить, что вопрос определения содержания ГМО в продуктах стоит не только на «бытовом», но и на государственном уровне.

Подводя итог вышеизложенному, необходимо отметить тот факт, что Россия является первой страной из вступивших в ВТО, отказавшейся подчиняться ГМО — диктатуре. На данный момент самое главное то, что политика Владимира Путина в вопросах ГМО всегда была последовательной. Он выступает за развитие отечественного сельского хозяйства и не видит необходимости для ввоза ГМ — продукции в Россию, что свидетельствует об обеспечении как экономической, так и продовольственной безопасности в стране.

Литература:

1. Статья Компании ЗАО «Мортест»: «Вступление РФ в ВТО — новые возможности, новые проблемы», 2012 г.
2. Статья журнала «Вся правда»: «Экономика США не перенесет отказ от ГМО», 2016 г.
3. Статья журнала «Экономическая политика: экспертный канал»: «ГМО и опасности генетического заражения», 2013 г.

4. Статья из аналитического центра «ВТО-ИНФОРМ»: «Воздействие ГМО на сельское хозяйство», 2013 г.
5. Материал выступления И. В. Ермаковой на аграрной секции Московского экономического Форума, 22 ноября 2012 г., Москва
6. Статья Общенациональной Ассоциации Генетической безопасности: «Госдума отклонила предложение депутатов-эсеров законодательно запретить ГМО в детском питании», 2012 г.
7. Статья Мидгард-ИНФО: «ГМО за ВТО», 2012 г.
8. Статья газеты «Комсомольская ПРАВДА»: «Путин поручил правительству ужесточить контроль над продуктами ГМО», 2013 г.
9. Статья информационного агентства «REGNUM»: «В России полностью запрещается ГМО в АПК», 2015 г.
10. Статья Российской газеты «RG.RU»: «ГМО в России запретят», 2015 г.
11. Интернет ресурс: http://lazarev.org/ru/interesting/full_news/putin_vystavit_zaslon_gmo-intervencii/
12. Интернет ресурс: <http://nation-news.ru/177843-gosduma-mozhet-zapretit-v-rossii-gmo-vesnoi-2016-goda>
13. Интернет ресурс: <http://publikatsii.ru/bezopasnost/8894-rossiya-obyavila-pervyy-v-mire-zapret-na-import-gmo-soderzhaschih-produktov.html>

18. ТУРИЗМ

Система таймшер как перспективное направление развития туризма в Турции

Авджды Эмре, аспирант

Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского

Таймшер является уникальным в своём роде туристическим продуктом. В его основе лежит законодательно закреплённое право владельца на использование апартаментов в туристическом комплексе в определённый период времени. Приобретая таймшер, покупатель гарантирует себе на многие годы качественный уровень проживания на отдыхе в просторных современных апартаментах в комплексе с развитой туристической инфраструктурой. Право проживания в этих апартаментах предоставляется на определённый период времени, который оговаривается при покупке таймшера. [1]

Данная система появилась в Европе в середине 1960-х, и была запущена в США в 1969 году. В течение последующих нескольких десятилетий сомнительных продаж и частых обманов покупателей, привели к тому, что у людей осталось плохое впечатление о таймшере. Также формированию этого мнения способствовала неблагоприятная информация в СМИ. Раньше таймшер никак не был регламентирован в законах и права владельцев не были защищены. Сейчас же многие государства стараются регулировать эту индустрию на законодательном уровне. Независимые исследования в Европе и США показали, что 80% владельцев таймшера полностью удовлетворены продуктом, и регулярно используют его для организации отдыха.

Существуют основные понятия в системе продаж таймшера:

Апартотели — туристские комплексы с развитой инфраструктурой (приёмная, бар, ресторан, бассейн, спортзал, площадки для игр и т.д.) и отличающиеся от гостиниц тем, что состоят из апартаментов вместо традиционных гостиничных номеров.

Термальные комплексы — туристические оздоровительные комплексы, на территории которых присутствуют термальные источники или бассейны. Данные комплексы отличаются от гостиниц тем, что состоят из апартаментов вместо традиционных гостиничных номеров. Термальные комплексы находятся в местах с развитой инфраструктурой (ресепшн, бары, рестораны, бассейны, турецкая баня, спа-центр, спортзал, магазины, площадки для игр и т.д.)

Апартаменты — квартира в частном многоквартирном туристическом комплексе. Отличают различные типы апартаментов по размерам и количеству спален. В туризме характеристиками апартаментов являются макси-

мальная вместимость и комфортность. От гостиничного номера апартаменты отличаются наличием кухни.

Период отдыха — установленный законодательством период времени (от 10 до 14 дней) проживания в апартаментах термального комплекса, который можно приобрести в бессрочное владение в рамках программы таймшера. Не существует ограничений по количеству недель таймшера, которые может приобрести один покупатель.

Владение — покупатель, приобретая таймшер, определяется не только с конкретным размером и типом апартаментов, количеством приобретаемых недель отдыха, но и с датами, когда этот таймшер будет ему принадлежать. Удобно тем, что можно заранее приобрести дешёвые авиабилеты и спланировать свой отдых с минимальными затратами. Не удобен, если у людей отпуск по скользящему графику.

Плавающее владение — покупатель, приобретая таймшер, определяется только с конкретным размером и типом апартаментов, количеством приобретаемых недель отдыха и сезоном. В рамках своего сезона владелец таймшера может заказывать проживание в оговорённом размере апартаментов в разные даты. Необходимо только сообщить заранее в клуб и заказать себе апартаменты на конкретные даты согласно дню заезда. Никаких доплат за изменение дат планируемой поездки не существует, как и не существует ограничений в рамках сезона. Идеально подходит людям, отпуска которых всегда в разное время или по скользящему графику.

Владелец таймшера — физическое или юридическое лицо, которое приобрело либо получило иным способом таймшер. Различают «Основного Владельца» и «Совладельцев», где «Основной Владелец» — это человек, указанный первым на членских документах, в том числе на сертификате таймшера; и «Совладельцы» — также указываются в членских документах, ими могут быть члены семьи или близкие родственники. Одновременно владеть таймшером могут не более 4 человек. «Основной Владелец» и «Совладельцы» абсолютно равны в правах.

Сертификат — документ, подтверждающий права владельца таймшера, свидетельство о собственности. В документе описана собственность владельца: название клуба, размер апартаментов, количество и номера недель, дата регистрации членства и выпуска сертификата, его номер, а также данные владельца, включая его адрес и совла-

дельцев. Сертификат может быть передан другим лицам или лицу, если владелец намеревается переуступить свои членских прав (продать, подарить и т.п.).

Членский взнос — обязательный сбор, который идёт на поддержание порядка, содержание и обслуживание апартаментами, управление курортом и всей инфраструктурой, ремонтные работы, амортизацию и т.д. Оплачивается один раз в год по выставленному счёту до начала года. Может увеличиваться, но не выше, чем инфляционный процент. Окончательное решение по размеру ежегодного членского взноса принимается на основе голосования на ежегодном общем собрании всех членов клуба. Участвовать в голосовании можно лично, а можно по переписке. Своевременная оплата всеми членами взносов гарантирует высокий уровень собственности и через много лет.

Учредитель комплекса — организация, юридическое лицо, реже частное лицо, которое является первоначальным застройщиком курорта, инвестором, владельцем земли и построек, составляющих комплекс отдыха. Застройщик комплекса таймшера, прежде чем подписать договор с обменной компанией и ввести свой комплекс в их систему обмена, обязан проделать ряд юридических действий. Эти действия направлены на обеспечение последующей юридической защищённости членов клуба (владельцев таймшера), как то: регистрация Устава Клуба, передача учредительных документов, включая акты на землю и т.п. Учредитель для продажи таймшеров нанимает независимую маркетинговую компанию или иногда создаёт собственную, но обязательно финансово и юридически независимую от самого клуба.

Управляющая компания — наёмная организация, либо одна из структур, принадлежащая учредителю, в обязанности которой входит ежедневное управление курортом, обслуживание и содержание апартаментов и всей инфраструктуры комплекса. Изначально выбирает и нанимает управляющую компанию учредитель курорта. Впоследствии продлить договор на управление клубом или предоставить его другой управляющей компании может комитет клуба, заручившись большинством голосов рядовых членов клуба на ежегодном общем собрании. Управляющая компания нанимает и увольняет служащих курорта, составляет и распределяет бюджет содержания комплекса, осуществляет бронирование проживания в клубах с плавающим владением, рассылает счета по членским взносам, следит за своевременной их оплатой.

Маркетинговая компания — юридическое лицо, уполномоченное учредителем продавать принадлежащие ему таймшеры и для этого проводить любого рода маркетинговые мероприятия. Маркетинговой компанией может являться одна из структур, принадлежащая учредителю. Чаще всего маркетинговые компании для осуществления продаж таймшеров проводят индивидуальные или коллективные презентации, во время которых в течение нескольких часов разъясняют особенности, принципы работы и преимущества таймшера и предлагают сделать покупку по специальным презентационным предложениям. В ответ-

ственность маркетинговой компании перед покупателем таймшера входит достоверная информация о предмете и условиях покупки, своевременный перевод денежных средств покупателя на счёт учредителя за вычетом своих комиссионных, а также обеспечение покупателя оригиналами членских документов, подтверждающими факт приобретения в соответствии с действующим законодательством (в том числе выдачу членского сертификата), а также карт обменной компании. После выдачи всех выше перечисленных документов обязанности маркетинговой компании перед покупателем считаются выполненными.

Обменная компания — организация, осуществляющая обмен недель таймшера между членами клуба. Они обеспечивают владельцам возможность обменять свой таймшер на другой — на другое время, место или и то и другое одновременно. Обменная компания гарантирует одинаковый уровень курортов, входящий в единый каталог курортов.

Мультиклуб — объединение курортных комплексов, у которых обычно один учредитель. Клубы могут находиться в одном или в разных регионах и даже в разных странах. Существуют мультиклубы, объединяющие лишь три курорта, а есть — более двухсот. Тип владения в мультиклубе всегда плавающий. Членами клуба являются владельцы таймшера. Член клуба вправе выбирать в рамках своего сезона и размера и типа апартаментов, не только разное время для отдыха, но и место отдыха.

Агентства по перепродажам таймшеров — независимое юридическое лицо, ставящее своей целью извлечение прибыли из сделок купли-продажи между рядовыми членами клубов (владельцами таймшеров). По сути, деятельность идентична агентствам по продаже недвижимости. С одним отличием в том, что не организует просмотры апартаментов для покупателя. Это связано с тем, что обычно потенциальный покупатель уже бывал и отдыхал на конкретном курорте или владеет там неделями или очками. Агентства по перепродажам не проводят презентаций и не владеют технологиями первичных продаж, а работают исключительно с покупателями, которым хорошо известна система таймшера. Приняв заявку от потенциального продавца и согласовав с ним условия продажи, вносят это предложение в свой список и стремятся к привлечению потенциальных покупателей через средства массовой информации (газеты, журналы, интернет, телевидение). Современной тенденцией является создание Таймшер-интернет-магазинов и участие в туристических телеканалах. Агентство по перепродаже может оказывать услуги по перерегистрации членских документов (сертификатов) в соответствующих инстанциях или просто представлять продавца покупателю. [2]

Таймшер начал развиваться в Турции в последние 4—5 лет, но, в большей степени, получил своё развитие во внутреннем туризме. Недавно вступили в силу новые законы, регулирующие индустрию таймшера в стране. Изменения к закону о защите прав потребителей (Закон № 6502) были реализованы в мае 2014 года, и в целом приблизили

турецкое законодательство к законодательству ЕС в области таймшера. Ключевые элементы включают в себя:

1) Новый закон распространяется как на долгосрочные туристические продукты, так и на кратковременное размещение и пребывание. Это также касается услуг по обмену и перепродажи услуг контрактов.

2) Срок пользования собственностью составляет от 10 до 14 дней в году.

3) Преддоговорные информационная форма должна быть предоставлена продавцом потребителю до момента заключения контракта.

4) Стало возможным осуществлять покупку с помощью кредитования банком с заключением вспомогательного кредитный договор, под залог права собственности.

5) Страхование строительства и гарантии его завершения являются обязательным для поставщика крупных комплексов.

6) Запрещено взимать неограниченные компенсации за расторжение контракта после периода обдумывания, устанавливаются определённые ограничения по этим суммам.

7) Максимальный срок передачи приобретаемого объекта в пользование определяется сроком не более 36 месяцев. [3]

Имея более регулируемую среду, можно не только обеспечить большую защиту для потребителей, но, и привлечь больше международных инвестиций с долевой собственностью в отрасли.

В Турции таймшер в основном применяется для крупных комплексов, которые находятся далеко от промышленных и туристических центров, где земля стоит не дорого. В большинстве случаев на этих территориях есть термальные источники, которые используются для лечения и прочих процедур оздоровления. В стране находится более 1600 целебных термальных горячих источников, 190 из них — термальные источники, пригодные для использования в лечебных целях. Температура воды в источниках варьируется от 20 до 110 градусов. Источники обладают уникальными целебными свойствами и применяются для лечения различных заболеваний, в том числе хронических, а также реабилитации после травм и операций. Преимущества термальных источников Турции перед европейскими достаточно значимые. Так на один литр воды из горячих источников в Турции приходится 5 мг природных минералов, в Европе — 1 мг. К примеру, для лечения, на термальных водах в Европе придется провести 3 недели, а в Турции аналогичный эффект будет достигнут за 1 неделю. Турция имеет очень большой рекреационный потенциал для строительства таких комплексов. На севере страны, недалеко от города Сивас, находится курорт Кангал, известный во всем мире, как ведущий медицинский центр лечения псориаза. Его минеральные источники возникли на месте большого озера, которое исчезло в результате землетрясения. Памуккале — геологическое чудо природы, привлекающее

не только потрясающей красотой белоснежных известняковых скал, но и целебными минеральными источниками. Всего на территории курорта насчитывается 17 родников с различными химическими составами, температура воды в них колеблется в диапазоне 36—100 градусов. Курорт Болу расположен на высоте 750 метров над уровнем моря у подножья горы Себен в окружении лесов. Вода большого геотермального источника отличается повышенной радиоактивностью, богатым содержанием солей серной кислоты, магния и карбоната кальция. Поблизости от Болу расположено большое количество термальных источников и медицинских центров. Вблизи Стамбула в горном ущелье находится курорт Ялова, который славится своими горячими источниками с древних времен. Температура воды составляет 57—60 градусов, она содержит хлористый натрий, сульфат кальция и фториды. Курорт Дальян — прекрасное место для пляжного отдыха и для того, чтобы поправить свое здоровье. Около нее расположено несколько термальных источников, самый знаменитый из которых — Султанье на озере Койджегиз. Его вода обладает высоким уровнем радиоактивности, а также богата соединениями кальция и серы. В районе Измира находится крупнейший бальнеологический курорт Турции — Балчова. Два древнейших источника бьют со скоростью 28 литров воды в секунду. Там можно принять грязевые и термальные ванны. Насыщен лечебными термальными источниками и небольшой курортный город Афьон, расположен у основания огромной скалы в центральной части Западной Анатолии. Афьон в 2007 году был объявлен правительством «термальной столицей». Округ Бурдур отличается разнообразием термальных источников и грязелечебниц. Также поблизости находится родник Барутлу, воду которого называют «водой от лихорадки». Лечебница Каяджык известна родником с высоким содержанием хлорида натрия. Еще один древний источник, известный со времен Османского царства, называется Хамамозю. Его температура достигает 38—40 градусов.

В последнее время во всем мире пропагандируется здоровый образ жизни, благодаря чему многие люди более пристально стали следить за своим здоровьем. В результате чего спрос на оздоровительный и лечебный отдых растёт с каждым годом. Поэтому применение таймшера именно для таких крупных оздоровительных комплексов может иметь большой спрос не только у туристов внутри страны, но и среди иностранных туристов.

Для того чтобы реализовать проект таймшер учредители выбирают и покупают землю, на которой есть термальные источники, и строят здания с квартирами, магазинами, бассейнами, спортивными и развлекательными комплексами, барами и ресторанами, бассейнами и турецкими банями, спа-центрами и салонами красоты. А также обустраивают территорию этого квартала — это детские площадки, парки, дороги и т.д. Жилые квартиры могут иметь разное количество комнат, которые уже обставлены мебелью и бытовой техникой, необходимой для жизни. Эти квартиры прода-

ются на определенный промежуток времени в году. То есть одна квартира может находиться в собственности сразу у нескольких человек, которые купили её. По законодательству Турции одну квартиру можно купить минимум на 10–14 дней. Две недели в году выделяется на запланированные косметический ремонт апартаментов. В результате чего, комплекс полностью заселён 50 недель в году, то есть у одной квартиры может быть 25–35 владельцев в разные промежутки времени. Клиент может купить квартиру на столько времени, сколько захочет, но не на весь год, потому что тогда смысл таймшера как системы пропадает. Существует 3 сезона в покупке апартаментов: красный сезон — высокий (лучший) сезон, он наступает в самые благоприятные дни отдыха: жаркие летние недели и праздничная неделя осенью; белый сезон — межсезонье: недели осенью и весной; синий — наименее ценный сезон: зимние месяцы. В этих сезонах стоимость апартаментов различается: красный — самый дорогой, синий — самый дешёвый, цены на белый сезон устанавливаются между ценами на красный и синий сезон. Управляющая компания обслуживает туристический комплекс, а именно осуществляет необходимый ремонт квартир, следит за чистотой, занимаются уборкой, когда одни жильцы уехали. За это ежегодно взимается плата (плюс коммунальные услуги) с каждого собственника, пропорционально времени владения квартирой.

Специалисты маркетингового отдела занимаются презентациями, предположением, рекламой объекта с системой таймшера. Для продажи они имеют фотографии и всю необходимую информацию для презентации комплекса клиентам. Для желающих приобрести жильё с определёнными условиями предлагается провести бесплатно 2 дня в апартаментах, чтобы прочувствовать атмосферу клубного отдыха. В первый день проводятся лекции о комплексе, о законе, о договорных обязательствах. Второго дня клиенты отдыхают. Если клиента всё устроило, то заключается договор купли-продажи. У некоторых турецких компаний в договоре прописано, что даже после покупки апартаментов и проведения в них первой недели отдыха, если клиенту не понравилось жильё или отдых, то он может вернуть обратно всю сумму, уплаченную за квартиру. У каждой компании есть свои условия продажи квартир в таких туристических комплексах, которые прописаны в договоре. Например, у некоторых можно поменять время или договориться с другим хозяином об обмене времяпровождения в квартире. И другие условия, которые удобны компании и их клиентам.

В термальном комплексе для владельцев предоставляется множество услуг. В свою очередь есть как платные услуги, так и бесплатные. Рассмотрим услуги, которые могут предлагаться в системе таймшера, на примере таблицы 1.

Таблица 1

Услуги термального комплекса

№	Бесплатные	Платные
1	Термальные бассейны без лечебных свойств	Специальные термальные бассейны для лечения болезней
2	Открытый и закрытый бассейн, детский бассейн, аквапарк	Талассотерапия и солевая терапия
3	Анимация и шоу в амфитеатре на территории комплекса	Массаж и физическая терапия
4	Пляжи, шезлонги, зонты	SPA-центр
5	Сауна и турецкая баня	Салон красоты и парикмахерская
6	Волейбольные и баскетбольные площадки	Фонтан снега и комната дождя
7	Фитнесс зал	Специальные помещения для животных
8	Хобби-комнаты	Рестораны, бары, кафетерии, магазины
9	Библиотека	Теннисный корт и футбольная площадка
10	Игровая площадка для детей	Детский сад
11	Мини-клуб	Химчистка
12	Уборка квартир	Кино
13	Парковка	Бильярд и боулинг

В комплексах предоставляется множество платных и бесплатных услуг. Так термальные бассейны, например, есть и платные, и бесплатные. Бесплатными являются бассейны для получения эстетического удовлетворения с температурой воды выше нормальной. К платным относятся бассейны с лечебными термальными водами, которые помогают бороться со многими болезнями. В комплексе может быть несколько бассейнов с различными свойствами термальных вод. Вообще термальные ком-

плексы по характеру предоставления услуг очень напоминают 5* отели, которые работают в системе ВВ (только завтрак и комната). Если сравнивать с отелями, которые работают по «Всё включено», то там практически все платные услуги, перечисленные выше, будут бесплатными. Но, к сожалению, стоимость отдыха в таких отелях будет очень высока.

Сравним стандартный номер в отеле и апартаменты в туристическом комплексе в табл. 2.

Таблица 2

Сравнение номера отеля и апартаментов

Стандартный Номер в отеле	Просторный таймшер апартамент
	
1 комната	Несколько комнат: кухня, столовая, гостиная, 2 спальни
Двухместная кровать	Двухместная или односпальная кровать в отдельных спальнях
Телевизор в комнате	Телевизор в спальнях и гостиной
Стандартный ванна / душ в ванной комнате	Джакузи в ванной комнате
Мини-Бар, Кофеварка	Кухня с оборудованием
-	Стиральная машина, утюг

Если для покупателей пространство комнаты и удобства являются важными, это очевидно, что курорты с системой таймшер намного больше, чем номер в отеле. Взглянем на сравнение двухместной комнаты в отеле (две кровати) и апартаменты с двумя спальнями — оба варианта могут принять минимум 2 человека. Различия в том, какие есть удобства, апартаменты имеют кухню и гостиную, а также все средства для самостоятельной стирки и глажки. Гостям отеля приходится тратить лишние деньги на рестораны, услуги стирки и глажки.

Рассмотрим основные отличия отдыха в апартаментах, купленных по системе таймшер, от отдыха в отеле.

Во-первых, в туристическом комплексе можно чувствовать себя как в очень хорошем уютном доме: по показанным выше сравнениям в апартаментах есть все необходимое для жизни — кухня со всеми принадлежностями, утюг, гладильная доска, телевизор, холодильник, стиральная машина, телефон, камин и т.д. Из этого вытекает возможность очень сильно сэкономить на расходы, связанные с питанием. Член клуба покупает в крупном супермаркете раз, два в неделю полуфабрикаты, соки, воду, вино. При этом предлагаемых продуктов в супермаркетах Турции большое обилие и разнообразие и очень хорошего качества. Все эти продукты можно поместить в холодильник и останется только их подогреть. При этом не теряет возможности посетить ресторан, бары, кафетерии. Также владельцу апартаментов не надо прерывать своих планов, чтобы попасть в строго отведенный интервал времени на завтрак, обед и ужин. К тому же в отелях часто запрещено приносить с собой воду и еду в номер, учитывая, что вода в отелях дорогая и является одним из источников дохода.

Во-вторых, если владелец имеет двухспальные апартаменты, то имеет право поселиться в них со своими друзьями. Обычно в договоре этот момент прописывается.

В-третьих, одним из достоинств системы является то, что, один раз вложив деньги, люди получают возможность ежегодно отдыхать и менять место отдыха, если это оговорено в условиях договора. Система превосходно зарекомендовала себя и даже стала неким символом разумного и эффективного вложения средств. Стоимость апартаментов постоянно растет. Владелец также может меняться неделями с другими членами клуба, если не возможности отдыхать в купленный промежуток времени. Если у комплекса есть своя сеть туристических комплексов, то можно меняться неделями внутри этой сети.

В-четвертых, это пожизненно и передается по наследству. Однажды вложив деньги, владелец и его дети пользуются этим имуществом всегда.

В-пятых, существует система скидок на авиаперелет и, зная заранее промежуток времени своего отдыха, можно достаточно сэкономить на ранней покупке билетов.

В итоге основными преимуществами таймшера являются:

- Высокий уровень проживания и обслуживания;
- Возможность переносить недели своего отпуска на последующие годы и таким образом увеличивать период отдыха;
- Возможность передать за согласованную сумму свои недели во временное пользование (аренду) маркетинговым компаниям;
- Возможность подарить свои недели или передать по наследству;

- Возможность продать свои недели в будущем;
 - Это великолепный способ для предприятий и организаций решить проблему приобретения и содержания курорта для своих сотрудников и их семей;
 - Это наиболее экономичный способ проведения своего отпуска при обеспечении более высокого уровня комфорта и обслуживания по сравнению с традиционными видами отдыха.

К преимуществам термального таймшера можно также отнести:

- Помимо привычного отдыха владелец получает дополнительное лечение и оздоровление бесплатно или за небольшие деньги.

Среди плюсов клубного отдыха можно отметить его особое преимущество для семейного и молодёжного отдыха, наличие укомплектованной кухни и отсутствие необходимости подстраивать свой распорядок под расписание приёмов пищи в обычных отелях.

Таймшер часто называют «Семейным отдыхом», как и у семей с детьми, так и без детей он пользуется наибольшей популярностью в силу того, что отдых в апартаментах более комфортен, а также в силу значительной экономии денежных средств на отдых. Есть регионы, куда поездки по таймшеру крайне выгодны с финансовой точки зрения. Это обычно те курортные зоны, где проживание в отелях составляет большую часть от стоимости турпутёвки. Так, с точки зрения Турции, к таким курортным зонам относятся комплексы, имеющие на территории лечебные термальные источники, которые в свою очередь, также пользуются спросом у пожилых людей, желающих укрепить здоровье.

К основным недостаткам таймшера как системы являются большие первоначальные вложения. Но эти вложения значительно меньше вложений в стандартную покупку апартаментов в туристическом комплексе. В некоторых случаях, если владелец таймшера не использует положенные ему недели, то теряет право воспользоваться ими в течение года. Существуют высокие риски. Т. к. права владельца закреплены только договором, то он приобретает не объект недвижимости, а право пользования этим объектом на время. Если управляющая компания обанкротится, клиент потеряет деньги. К счастью в Турции на законодательном уровне регулируются таймшеры.

Таймшер является перспективным сектором экономики для многих развитых и развивающихся стран Европы, Азии, Северной Америки, Новой Зеландии, Австралии. В последнее десятилетие темпы роста этой индустрии туризма достигали 10–12% ежегодного прироста. Так, в 2013 году в США общий доход экономики по продажам таймшера достиг 23,6 млрд. \$, а общий экономический эффект — 68,7 млрд. \$ (Приложение 1). При этом общее число занятого персонала, занятого в этой индустрии, составило 473 тыс. рабочих мест. При таких показателях в казну США поступило 8,5 млрд. \$ в виде налоговых отчислений. США — это положительный пример, как должна развиваться система таймшера в индустрии туризма.

В Турции данная индустрия находится на стадии развития, и то в большей степени только внутри страны. Продажи активно ведутся только среди местного населения. К сожалению, международным продажам данного продукта не уделяется достаточно внимания. Но зато можно отметить то, что продажа недвижимости иностранцам не стоит на месте. Агенты недвижимости активно продают апартаменты туристам из Германии, Великобритании, России и другим. Так, в Турции в период между 2003–2012 годами иностранцам было продано 153 000 объектов недвижимости. 75% от общего объема продаж приходится на последние 10 лет. Только Анталия за этот промежуток времени продала 35 000 апартаментов, заняв второе место по продажам недвижимости иностранцам после Стамбула. Что касается основных покупателей недвижимости, то это немцы (8 000), британцы (6 000), русские, норвежцы и датчане, купившие по 5 000 объектов недвижимости. Продажа недвижимости в Анталии в 2012 году составила 3,5 млрд. долларов. И сейчас в Анталию поступает значительное количество запросов на приобретение жилья, как от местных граждан, так и от людей, проживающих за рубежом.

Даже на этом примере можно увидеть, что существует большой спрос в недвижимости страны. Поэтому агентствам недвижимости помимо стандартного предложения, стоит предлагать иностранным покупателям апартаменты по системе таймшер. По сравнению со стандартной квартирой в жилом комплексе, апартаменты на территории термального комплекса будут иметь множество положительных моментов:

- 1) Стоимость таймшера значительно ниже, чем полная стоимость квартиры;
- 2) Покупателю таймшера не надо платить большие коммунальные платежи за весь год, а только за тот промежуток времени, на который он купил апартаменты. Как правило, туристы проводят на курорте не более 2-х недель. А купив квартиру за границей за большие деньги и проводя в ней 1 или 2 раза в год, становится не так уж и выгодно;
- 3) Приобретая апартаменты на территории термального комплекса, покупатель может бесплатно пользоваться многими услугами, в том числе оздоравливать организм и лечиться термальными источниками;
- 4) В термальном комплексе также есть управляющее звено, которое следит за состоянием квартиры, мебелью, чистотой и прочее. Имея просто квартиру, придётся также иногда задумываться о её ремонте и проводить колоссальную уборку после долгого отсутствия, например, не сезона в Турции.
- 5) В апартаментах таймшера можно отдыхать в любое время года. Так в не сезон можно просто проводить оздоровительное лечение и греться в термальных источниках при температуре около 50 градусов. При этом имея весь спектр предоставляемых бесплатных услуг. А в сезон уже можно загорать на пляже и купаться в море.

Если обратиться к цифрам и сравнить таймшер с квартирой и гостиничным номером, то они будут выглядеть так:

— Средняя стоимость приобретаемого таймшера в Турции: 12000\$

— Ежегодный взнос на содержание и управление апартаментами: 400\$

— Отдых на следующие: 25 лет (по 2 недели в году)

— семье из 4–6 человек отдых в 2-ух-спаленных апартаментах обойдётся: 22000\$ (без учёта инфляции)

— Средняя стоимость аналогичного гостиничного номера в отеле за сутки: 100\$

— Отдых на следующие: 25 лет (по 2 недели в году)

— семье из 4 человек понадобится 2 гостиничных номера, и обойдутся: 70000 \$ (без учёта инфляции)

— Средняя стоимость двухкомнатных апартаментов в Турции: 100000\$

Ежемесячные коммунальные платежи: 40\$

Отдых на следующие: 25 лет (любое времяпровождение) семье из 4–6 человек отдых в двухкомнатных апартаментах обойдётся: 112000 \$ (без учёта инфляции)

Финансовая выгода очевидна! 25 лет семье из 4-х человек можно отдыхать в термальном комплексе за 22000 \$. За такое же время отдых в отеле выйдет в 70000 \$, а с приобретением недвижимости покупателю придётся отдать 112000 \$ с коммунальными платежами. Этими расчётами можно руководствоваться агентам по продаже таймшера за рубежом.

Для эффективных продаж иностранным покупателям необходимо определиться с целевой аудиторией. Ей будут являться граждане тех стран, из которых хотим привести покупателей таймшера. Мы имеем отличный продукт, который может заинтересовать разностороннего клиента — это апартаменты в термальных источниках. Будь то семья с детьми, которые хотят беззаботно провести отдых в экологически-чистом районе, и чтобы их дети играли на детских площадках под контролем обслуживающего персонала; либо пара пенсионеров, желающих оздоровиться или пройти лечение в термальных водах; или же молодые люди, которые днём хотят позагорать на пляже и позаниматься спортом, а вечером поразвлечься в баре. То есть таймшер такого характера может подойти практически всем без исключения. Что же касается стран-покупателей, то для Турции были бы лучшими те страны, с которыми уже хорошо налажены туристические взаимоотношения: высокие продажи туруслуг и недвижимости, хорошее авиасообщение, высокая информированность граждан как о благоприятной стране для отдыха. К ним можно отнести Германию, Россию, другие страны ЕС.

Как и для граждан Турции, при продаже на месте го-стям страны маркетинговые компании должны устраивать коллективные или личные презентации, пред показы комплекса и другие мероприятия для рекламирования продукта «Лицом к лицу».

Презентация комплекса включает в себя:

1) Местоположение и особенности региона, культурно-исторические ценности;

2) Что включает в себя туристический комплекс;

3) Какие платные и бесплатные услуги предоставляются в комплексе;

4) Информация по обслуживанию и персоналу;

5) Полезные качества термальных источников, которые находятся на территории комплекса;

6) Развитость инфраструктуры вокруг комплекса;

7) Договор собственности: основы и условия пользования таймшером;

8) Типы и сроки оплаты, цены;

9) Преимущества владельцев при покупке таймшера;

10) Экономическая эффективность для покупателя;

11) Информация по транспортировке до комплекса от аэропортов и вокзалов.

Для желающих приобрести жильё следует проводить пред показы, которые заключаются в том, что для клиентов устраиваются показы комплекса непосредственно в нём самом. Предлагается провести бесплатно 2 дня в апартаментах, в первый день проводятся лекции о комплексе, о законе, о договорных обязательствах. Второй день клиенты отдыхают. Далее уже клиент решает — купить апартаменты или нет.

Для продажи за рубежом такие методы будут не так актуальны. Должны быть разработаны более эффективные маркетинговые ходы в презентации комплекса и предоставления полной и достоверной информации. Помимо стандартных презентаций, иностранным покупателям следует показывать видео-презентацию с более подробной информацией о термальном комплексе. Обычно качественно снятый материал ещё сильнее мотивирует клиентов и подталкивает к покупке.

Необходимо также проводить рекламные продвижения таймшера. Это может быть реклама в интернете на веб-сайтах туристических услуг, в аэропортах Турции и других заинтересованных стран, клиентам выдавать брошюры в турагентствах и специализированных агентствах недвижимости, а также бесплатные сувениры с символикой Турции и рекламой термального комплекса. В Турции же можно ввести рекламу в общественном транспорте, которым пользуются туристы. Также в отелях Турции можно устраивать бесплатные обзорные экскурсии для отдыхающих, интересующихся недвижимостью в этой стране, с обязательным проведением презентации термального комплекса или его посещения. Для продаж за рубежом хорошим рекламным ходом будет участие в профильных выставках недвижимости. Там можно будет разместить 3D проект комплекса.

Продажей таймшера иностранцам внутри страны должны заниматься маркетинговые компании комплексов. У каждого комплекса или сети комплексов существует свой отдел сбыта, которые занимается привлечением клиентов. За рубежом же маркетинговые компании могут налаживать отношения со специальными агентствами недвижимости, которые будут представлять интересы этого комплекса. Либо маркетинговые компании могут работать сами в других странах и представлять напрямую свой комплекс или сеть комплексов таймшера.

Для успеха в продажах продукта таймшера за рубежом необходимо, чтобы персонал маркетинговой компании был наиболее квалифицированным. При продаже на месте иностранным туристам, просто необходимо, чтобы продавец знал иностранные языки, и умел провести грамотную презентацию на языке потенциального покупателя и ответить на все его вопросы.

Для продвижения продукта таймшера в виде апартаментов в термальном комплексе должны быть применены все возможные рекламные разработки и презентации. Необходимо более подробно разъяснять клиентам все условия приобретения апартаментов по этой системе, чтобы им не показалось, что их обманывают. Для этого нужно обязательно ввести иностранных клиентов в курс суще-

ствующего законодательства Турции по регулированию продаж системы таймшер. Принятие новых законов будут иметь далеко идущие перспективы для продуктов таймшер, курортному структурированию и практики продаж, а также предоставление больших прав потребителям.

При реализации проектов по системе таймшер доход имеют многие структуры. К ним относятся: организаторы комплекса таймшер и вспомогательные компании, агентства по продаже недвижимости (таймшера), местные производственные и торговые компании, транспортные компании, государство.

Рассмотрим доходность организаторов комплексов, как распределяются деньги внутри управляющих структур и на выполнение каких функций они идут (Рис.1).

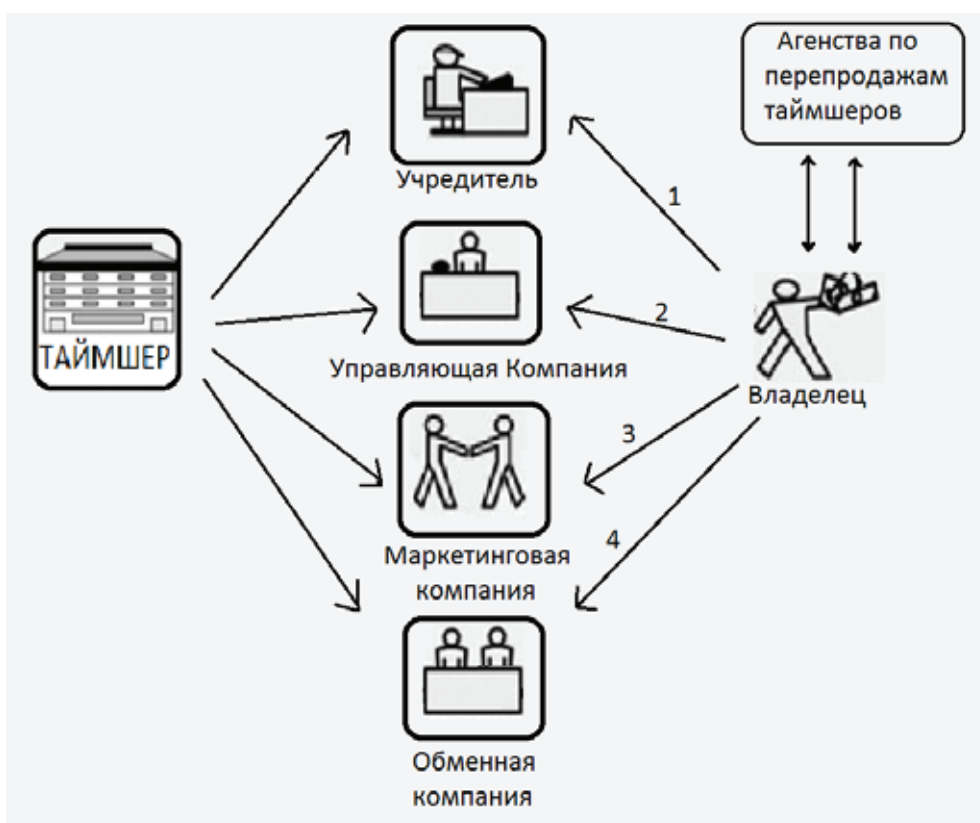


Рис. 1. Схема распределения доходов внутри таймшера

Из схемы видно, что все средства поступают от владельца, который заключает договор таймшера. Во главе системы идёт учредитель — он получает денежные средства от продажи апартаментов (1), которые представляют собой единовременный платёж, равный стоимости выбранных апартаментов. Следующим звеном является управляющая компания (2), которая также получает деньги от владельца в виде ежегодных платежей за ремонт и прочие услуги, предоставляемые в комплексе. Этот ежегодный платёж оговаривается при заключении договора и может изменяться из года в год из-за инфляции. Маркетинговая компания занимается продажей и рекламой таймшеров, косвенно получая деньги от владельца

(3). С этого маркетинговая компания получает свой процент от продаж. Если же владелец хочет обменять свои владения на владения в другом периоде времени, то за это получает свою комиссию обменная компания (4). Существуют также агентства по продажам таймшеров, являющиеся как бы внешним звеном. Они подключаются в эту систему тогда, когда владелец решил продать свои владения. Агентства получают свои дивиденды от сделок по продажам вторичных таймшеров. Все эти структуры непосредственно связаны между собой, и каждая занимается своими обязанностями, которые на неё возложены.

Просчитаем выгодность проекта по системе таймшер по сравнению со строительством комплекса с квартирами.

Таблица 3

Сравнение продажи таймшера и недвижимости

Показатели	Таймшер	Стандартная продажа недвижимости
Количество квартир	500	500
Период владения 1 владельцем	14 дней	пожизненно
Количество владельцев	25	1
Стоимость владения одним владельцем 1 кв.	12 000 \$	100 000 \$
Стоимость владения всеми владельцами 1 кв.	300 000 \$	100 000 \$
Общая стоимость	150 000 000 \$	50 000 000 \$
Ежегодный платёж одного владельца 1 кв.	400 \$	480\$ (40\$*12)
Ежегодный платёж всеми владельцами 1 кв.	10 000 \$	480 \$
Общий ежегодный платёж	5 000 000 \$	240 000 \$

Данные цифры приведены без учёта инфляции, которая в Турции составляет в среднем около 7% в год. Из табл. 3 видно, что проект таймшер принесёт прибыль от продаж в 150 млн. \$, в то время как стандартная продажа составила бы 50 млн. \$. Выгодность таймшера налицо — в 3 раза доход будет больше, чем обычная реализация недвижимости с одним пожизненным владельцем. Далее рассмотрим постоянный ежемесячный доход, который будет получаться от ежегодных платежей, в которые входят коммунальные платежи, ремонт и обслуживание (только в таймшере). В недвижимости по сути дохода никакого не будет, т.к. все поступающие средства будут идти на оплату коммунальных услуг. А вот в таймшере эта цифра будет составлять 5 млн. \$, из которой уйдёт около 1 млн. \$ на оплату коммунальных услуг при постоянном проживании владельцев в квартирах, а также сумма на ремонт некоторых квартир и обслуживание. В любом случае ежегодная прибыль будет не маленькая.

Это только те доходы, которые непосредственно связаны с платежами владельцев продавцу. Существуют также косвенные доходы внутри таймшера. К ним относятся доходы от платных услуг, предоставляемых на территории термального комплекса, таких как пользование медицинскими услугами по лечению болезней термальными водами, талассотерапией и солевой терапией, массажным кабинетом и spa-процедурами, салоном красоты и парикмахерской, теннисным кортом и футбольной площадкой, химчисткой и прочими услугами. А также доходы от работы магазинов, ресторанов, баров и других развлекательных заведений внутри комплекса. Стабильный денежный поток будет идти круглый год от предоставления таких платных услуг. Дополнительный доход будет поступать ещё и от обмена купленного периода времени на другое, от аренды не проданных квартир комплекса.

Влияние таймшер индустрии на экономику страны выходит за рамки выгоды только таймшер-курортов, в том числе экономических последствий продаж и маркетинга офисов, корпоративных операций, строительства новых и реконструкцию уже имеющихся курортов, и существенного влияния расходов отдыхающих во время отдыха. Благодаря тому, что наполняемость туристических объектов

с таймшером достигает 80% до 90%, туристы будут отдыхать круглый год, не зависимо от того, высокий или низкий сезон. Доходы от расходов отдыхающих будут идти постоянно, что будет способствовать развитию экономики страны.

Вообще термальные комплексы в основном находятся в регионах, где есть источники и горная местность. То есть не вблизи крупных городов и туристических центров. Соответственно, когда в таком месте выстраивается туристический комплекс, жизнь самого региона или деревни начинает меняться.

Влияние, которое оказывает строительство и функционирование таймшера, на экономику региона:

- 1) Развиваются разные сектора промышленности, такие как строительство, производство мебели, продуктов питания, сувениров;
- 2) Развитие транспорта, строительство дорог;
- 3) Развитие инфраструктуры в регионе;
- 4) Способствует культурному обмену между регионами и странами;
- 5) Стимулирует экспорт местных продуктов;
- 6) Обеспечивается внутренняя и внешняя торговля;
- 7) Привлечение капитала, в том числе иностранного;
- 8) Создание новых рабочих мест, т.е. увеличение занятости населения;
- 9) Постоянно занятый персонал в течение всего года, обеспечивающий низкую текучесть кадров;
- 10) Повышение качества жизни местных жителей вследствие демонстрационного эффекта.

То есть таймшер имеет эффект мультипликатора — развивая сферу туризма, страна постепенно развивает и другие отрасли, тем самым развиваясь сама. Развиваются отрасли промышленности, в первую очередь это строительство: ведётся строительство не только туристического комплекса, но и его соседних территорий. Это могут быть магазины, супермаркеты, рынки, парки и т.д. Развиваются предприятия по производству мебели, которая необходима в больших количествах для всех апартаментов комплекса. Производства продуктов питания также развиваются в таких районах, это — хлебопекарни, молочные заводы и прочие. Предприятия по из-

готовлению и производству сувениров тоже имеют место быть. Ведь судя по подсчетам, расходы туриста на подарки, изделия из ткани и сувениры составляют от 15 до 20 % всех его расходов. Лёгкая промышленность также занимает немаловажное место в расходах туристов, поэтому она может развиваться в регионах в полном объеме и сразу же иметь точку для сбыта своей продукции. Соответственно, для обеспечения благоприятного отдыха туристов будет развиваться и другая инфраструктура — за территорией комплекса будут открываться рестораны и кафе, места продажи экскурсий и билетов на культурные мероприятия, показ достопримечательностей, будут строиться дороги, развиваться общественный транспорт. Один из важнейших положительных эффектов термального комплекса, действующего по системе таймшера — это привлечение местного населения на рабочие места, как в комплексе, так и вне него. Создание новых рабочих мест приведет к уменьшению безработицы в регионе, и обеспечит стабильный доход населению в течение всего

года без перебоев на сезонность. Жизнеспособность туристического потока в регионе соответственно принесет значительные выгоды с точки зрения инвестиций и трудоустройства в местной экономике.

Для страны увеличение продаж таймшера приведет в большей степени к:

- увеличению денежного потока, в том числе притока иностранной валюты, а, следовательно, и рост доходов населения;
- рост валового национального продукта (ВНП);
- пополнение бюджета из-за увеличения налоговых сборов принимающего региона и других поступлений.

Эксперты называют таймшер одним из мощнейших двигателей экономики. Благодаря таймшеру ежегодно генерируются тысячи рабочих мест, обогащается казна и растет уровень благосостояния населения. Именно поэтому эту индустрию необходимо развивать на территории Турции, и в большей степени пытаться продвинуть этот продукт за рубежом.

Литература:

1. Что такое таймшер: Преимущества // Мир таймшера. URL: <http://xn—80aaokgpd3aep3e.xn—p1ai/index.php?t=advantage> (дата обращения: 02.04.2016)
2. Таймшер // Свободная энциклопедия Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B0%D0%B9%D0%BC%D1%88%D0%B5%D1%80> (дата обращения: 15.04.2016)
3. Tüketicinin korunması hakkında kanun // Resmî Gazete. URL: <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/11/20131128-1.htm> (дата обращения: 05.05.2016)
4. Tammie, J. Kaufmann, Conrad Lashley, Lisa Ann Schreir. Timeshare Management: The Key Issues for Hospitality Managers. — London: Routledge, 2011. — 224 с.
5. Sharma, S., Chowdhary N. Leveraging. Tourism: The Business of Timeshare // South Asian Journal of Tourism and Heritage. — 2012. — Vol. 5 № 1. — С.23–38.
6. Acar, V. Devre Mülk Sözleşmeleri ve Muhasebe Uygulamaları // Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. — 2013. — № 6. — С.90–103.
7. Репутация таймшера // Absolute World. URL: <http://www.absoluteworld.com/ru/2015/06/timeshare-reputation> (дата обращения: 29.04.2016)

Состояние и перспективы развития туризма в Республике Калмыкии

Чучилова Элина Витальевна, студент

Калмыцкий государственный университет имени Б.Б. Городовикова

Ключевые слова: Республика Калмыкия, буддизм, туризм.

Туризм — постоянно развивающаяся отрасль экономики, имеющая значительную роль в формировании ВВП и новых рабочих мест.

Республика Калмыкия обладает туристическим потенциалом, который, к сожалению так и не востребован. Историко-культурное наследие дает возможность развить сферу туризма и улучшить экономическое состояние республики.

Республика Калмыкия — это субъект Российской Федерации, относится к Южно-федеральному округу. Гра-

ничит с Республикой Дагестан на юге, с Волгоградской областью на северо-западе, с Ростовской областью на западе, с Астраханской областью на востоке и на юго-западе со Ставропольским краем. От Элисты до Москвы — 1153 км. Климат республики благоприятный: континентальный, зима умеренно холодная, а лето жаркое и сухое. По данным Всероссийской переписи населения 2010 г. население Республики Калмыкия составило 289 481 человек, из которых 55,9 % проживают в селе.

Столицей республики является буддийский город Элиста, который за последние годы значительно прогрессировал, были построены новые здания, места досуга, торговли и общественного питания. В Элисте имеется международный аэропорт федерального значения. В столицу республики можно добраться самолетом, поездом или автобусом. В Республике Калмыкия имеется свой национальный язык — калмыцкий, но языком межнационального общения в Калмыкии является русский.

Его Святейшество Далай-лама XIV всего 4 раза побывал в России, и три визита были именно в Калмыкию, в 1991, 1992, и 2004 годах. Буддизм является неотъемлемой частью республики, калмыки приходят в хурул на молебны и на индивидуальные приемы к монахам. Люди, которые ищут спокойствия и умиротворения могут найти это в Центральном хуруле РК «Золотая обитель Будды Шакьямуни». Крупнейший в Европе буддийский храм «Золотая обитель Будды Шакьямуни» — главная достопримечательность республики, вокруг которого находятся 108 белоснежных ступ и 17-ть пагод, на пьедестале которых восседают позолоченные фигуры буддийских святых. Внутри буддийского храма установлена самая большая статуя Будды в стране и в Европе, 12 метров. Хурул, высотой 56 метров, поражает своей красотой и величественностью. Буддийский храм в России, где незримое присутствие Его Святейшества Далай-ламы явственно ощущается повсюду. В хуруле хранится полный набор монашеских одеяний, которые являются его главной реликвией и служат напоминанием о тесных связях, которые веками существовали между Калмыкией и Тибетом.

В Элисте существует Город Шахмат City-Chess в котором проводилась 33-я Всемирная шахматная олимпиада. На территории городка построены коттеджи, где у каждого из них имеется своё название: «Ферзь», «Белая Ладья» и другие. Главное здание City-Chess — Дворец шахмат, в котором располагается Музей шахмат и проходят турниры. Здесь побывали в гостях многие знаменитые российские и зарубежные личности: российская певица София Ротару, голливудская звезда Чак Норрис, американский киноактер и мастер боевых искусств Стивен Сигал и другие.

Сердцем города Элисты является площадь В.И. Ленина, на которой вы увидите одно из удивительных сооружений «Пагода Семи дней», возведением занимались монахи из индийского монастыря Гюдмед. Архитектура сооружения символизирует цикличность жизни и человеческого существования на Земле. В основании пагоды установлен дар от индийского тантрического монастыря — барабан «кюрде», в котором заложены несколько десятков миллионов мантр Будды, Ламы и Далай-ламы XIV. Вращая барабан, по буддистской традиции человек очищается, дарит покой местным духам, это равносильно прочтению всех мантр. Молитвенный барабан довольно массивен — около двух тонн весом, почти два метра высотой, сделан из меди, покрытой сусальным золотом. Здесь же на центральной площади сияет великолепием фонтан «Трех лотосов» — в форме золотых лепестков на высоких сте-

блях-колоннах. В буддийской религии лотос — символ чистоты и незапятнанности, который рождается в грязной воде, но всегда появляется на поверхности чистым. Считается, что если следовать учению Будды, то душа человека будет чиста как цветок лотоса.

Ещё одно уникальное место, Этнохотон «Бумбин орн» — это своеобразный музей под открытым небом. Традиционное калмыцкое поселение с воссозданным интерьером быта кочевников. Историко-этнографический комплекс состоит из нескольких юрт с творческими мастерскими народных умельцев, этнографическими экспозициями. В этнопоселении также можно пострелять из лука, испробовать свои силы в национальных видах борьбы, метании аркана, принять участие в старинных обрядах калмыцкого народа.

Тем, кто любит природу, и изучают животных или растения, будет интересно побывать в заповеднике «Черные земли» и озеро «Маныч-Гудило». Прекрасный вид создают стремглав бегущий табун диких лошадей, вольно пасущихся на острове на этом озере. В бескрайней степи Калмыкии живут единственные дикие копытные млекопитающие — сайгаки, занесенные в Красную Книгу. Журавль-красавка, калмыцкие двугорбые верблюды, суслики, розовый и курдючный пеликан, и многие другие обитатели фауны.

Важнейшим мероприятием в Республике Калмыкия является традиционный Фестиваль тюльпанов, который проходит в конце апреля, в момент пика цветения любимого растения республики. Здесь туристы могут оценить калмыцкую кухню, насладиться горловым пением, ознакомиться с уникальными образцами калмыцкого музыкального и танцевального фольклора, посмотреть на традиционные виды спорта калмыков. Также на фестивале будут организованы стойбища с верблюдами, овцами и лошадьми калмыцких пород. Гости степной республики смогут приобрести сувенирную продукцию, созданную мастерами декоративно-прикладного искусства Калмыкии.

Одним из религиозных и святых мест считается пятнадцатиметровый одинокий тополь, так называемое «Место силы». Сухость степей позволяет ценить каждое деревце, а одинокий тополь, который нельзя обхватить руками и троим, считается особенным, ведь по легенде его посадил буддийский монах из своего посоха. Неподалеку от дерева находятся родники с целебной солёной водой, способной заживлять раны и лечить больной желудок.

Любителям рыбалки и отдыха на песчаном берегу стоит посетить поселок Цаган-Аман. Отдохнуть душой и телом приезжают сюда из разных городов России. Место не только отдыха, но и лечения считается Яшалтинское озеро, или как его называют местные жители «Солёное озеро». Длиной 8 км, оно обладает массой полезных свойств, а грязь с мелкими кристаллами соли лечит различные болезни.

В курортный город Лагань, каждый год приезжают туристы, чтобы насладиться изумительным ароматом и увидеть прекраснейшее цветение Лотоса — «цветка Будды», которое продолжается всего два-три дня. Не только ту-

ристов из других городов привлекает это дивное явление природы, этот огромный размер и чарующий запах цветков, но и жителей самой республики.

Охотничий туризм стал одним из приоритетных направлений развития туризма в степной республике. По официальным данным, только в России около 18 млн. человек имеют охотничьи билеты, являются членами охотничьих обществ. Это огромный потенциал, который нам нужно использовать, ведь степная республика — это уникальное место для любителей поохотиться и порыбачить. В Калмыкию можно приехать охотиться на дику утку,

кабанов и волков. На протяжении нескольких лет Никита Михалков, Сергей Ястржембский, Анатолий Куликов приезжают на охоту в республику.

Народный артист СССР, председатель Союза кинематографистов России Никита Михалков: «Лучшая охота в нашей стране — на просторах Калмыкии. Я могу утверждать это с полным знанием дела. Звнящее естество природы, опьяняющий запах степи и, действительно, как выразился Василий Гроссман, ощущение полной и абсолютной свободы. Все эти неповторимые ощущения дарит калмыцкая охота».

Таблица 1

SWOT-анализ туристско-рекреационного комплекса Республики Калмыкия

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1. Выгодное географическое положение республики, природно-климатические условия. 2. Наличие самобытного культурно-исторического потенциала. 3. Ярко выраженный буддийский колорит на территории Европы. 4. Стабильная геополитическая и экологическая ситуация в республике. 5. Благоприятный инвестиционный климат. 6. Законодательная база, регулирующая развитие отрасли. 7. Реализация региональной целевой программы в сфере туризма	1. Общая социально-экономическая нестабильность, приводящая к скачкообразному падению и поляризации спроса и предложения. 2. Использование устаревших туристских технологий. 3. Недостаточная развитость инфраструктуры туризма (средства размещения, транспортная, дорожная инфраструктура и т.д.). 4. Низкий процент доли туризма в ВРП. 5. Преобладание выездного туризма над въездным и внутренним
Возможности (O)	Угрозы (T)
1. Наличие незанятого трудоспособного населения и возможность вовлечения его в сферу деятельности. 2. Создание и развитие особой экономической зоны туристско-рекреационного типа. 3. Строительство новых объектов и производств. 4. Обеспечение качества и безопасности предоставляемых услуг	1. Несвоевременное финансирование из бюджетов различных уровней. 2. Ухудшение экологической ситуации. 3. Монополизация рынка туристических услуг крупными туроператорами, что приведет к сворачиванию деятельности субъектов туризма республики

В настоящее время ресурсы туризма Республики Калмыкия больше 19 природными объектами на 1,1 тыс. га, 15 охотничьих хозяйств. На территории степной республики находится больше 200 объектов историко-культурного наследия, в их число входят 195 памятников истории, 7 памятников архитектуры, 2 памятника монументального искусства.

Среди объектов индустрии туризма 50 гостиниц с количеством мест для расселения более 2000. На территории республики имеется более 100 объектов общественного питания с различными кухнями, в том числе калмыцкой. Более 50 мест, предоставляющих культурно-развлекательные услуги (музеи, театры, кинотеатры, боулинг, бильярд, детские игровые комплексы и т.д.), 573 сооружения, связанные со спортом, из них 465 находятся в сельской местности.

Республика Калмыкия имеет установленную материальную базу туристского комплекса, с довольно развитыми транспортными и торговыми сетями, средствами

коммуникации, традиционными центрами народных промыслов, наличием резервов трудовых ресурсов.

Правительство республики занимается созданием условий для туристической деятельности, досуга и здоровья населения. Существует программа «Юг России», в которой хотят осуществить реконструкцию и строительство новых объектов. [1]

Калмыки — носители необыкновенной культуры, в связи с этим развитие этнического туризма является перспективным, если рассматривать также развитие экологического туризма в степных просторах республики.

Уровень привлекательности республики повышается. Изучение и анализ позволяет судить о том, что туристические возможности региона за последние года увеличились.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что туризм является приоритетным направлением экономического развития Республики Калмыкия, потенциал которой так и не использован до конца.

Литература:

1. Цатхланова, Н. А., Болдырева С. Б. Анализ и оценка развития малого предпринимательства Республики Калмыкия в сфере туризма // Российское предпринимательство. — 2009. — № 12 (149). — с. 164–168.
2. Чонаева, Г. В., Кускеева Б. Н. Развитие туризма в республике Калмыкия: статистический анализ // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 1. — с.157–163.
3. Министерство культуры и туризма Республики Калмыкия: официальный сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minkult08.ru/>

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Логистика как фактор повышения конкурентоспособности фирмы

Зеленова Екатерина Сергеевна, студент

Научный руководитель: Мухаметзянова Лилия Халиловна старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет

Логистический подход в деятельности каждого предприятия предполагает наличие и выделение логистической службы, цель которой заключается в управлении материальными потоками на всех стадиях их движения.

Ключевые слова: логистика, конкурентоспособность, логистические концепции.

В связи с тем, что рыночные отношения развиваются и не стоят на месте, вместе с ними в последние годы в России стала широко распространяться и применяться логистика. Это можно объяснить тем, что данный опыт применения логистического подхода в экономике был заимствован у развитых капиталистических стран. Логистический подход первыми начали применять, такие знамениты компании как: General Motors, Ford Motors, Johnson & Johnson, Proctor & Gamble и IBM.

Логистика широко ориентирована на потребителя. Главная цель логистики — доставить продукцию в срок при минимальных затратах на производство, транспортировку, сбыт, упаковку и хранение. Путем решения данного комплекса задач осуществляется главная цель логистики.

Объектами изучения логистики являются материальные и связанные с ними информационные потоки.

В условиях рыночной экономики основной целью любого предприятия является удержание позиций на рынке, получение прибыли и оптимизация издержек. При сложившихся в современной российской экономике условиях, самым важным показателем развития предприятия является конкурентоспособность, то есть способность товаров и услуг отвечать всем тем требованиям, который задает конкурентный рынок.

Логистический подход в деятельности каждого предприятия предполагает наличие и выделение логистической службы, цель которой заключается в управлении материальными потоками на всех стадиях их движения. Служба логистики должна работать в тесном взаимодействии с остальными службами предприятия, такими как: службой маркетинга, контроля качества, производственными службами, финансовой службой и отделом закупок.

Бесспорно, что правильно построенная логистика ведет к повышению конкурентоспособности фирмы. При разработке логистической стратегии фирмы, так же важно хорошо представлять себе ее возможности.

Конкурентное преимущество при использовании логистических приемов делится на два основных вида: более низкие издержки и дифференциация товаров. Низкие издержки отражают умение фирмы разрабатывать, производить и продавать сравнимый товар с меньшими затратами, чем конкуренты. Дифференциация — возможность обеспечения покупателя новым товаром с уникальной и большей ценностью потребительских свойств и его дополнительное обслуживание после продажи.

В современном мире экономика развитых стран основывается на принципах рыночной модели построения отношений. Данный принцип, возможно, применить и к российской экономике.

Самым важным признаком рыночной экономики является наличие конкуренции между производителями. В большинстве случаев само государство поддерживает конкуренцию путем осуществления антимонопольной политики, однако в мире есть страны, где антимонопольное законодательство отсутствует.

Конкурентоспособность предприятия определяется конкурентоспособностью товаров и услуг производимым предприятием. При первоначальном входе на рынок конкурентоспособность предприятия зависит от таких условий, как:

- конкурентоспособность товаров предприятия, как на внешнем, так и внутреннем рынках;
- разновидность производимого товара;
- ёмкость рынка (количество ежегодных продаж);
- однородность рынка;
- предприятия — конкуренты, работающие на данном рынке;
- отраслевая конкурентоспособность;
- возможность технических новшеств в отрасли;
- конкурентоспособность региона и страны.

Если конкурентоспособность предприятия при попытке входа на рынок ниже, чем у производителей, которые уже есть на рынке товаров и услуг, то есть несколько вари-

антов развития дальнейших событий: прекращение экономической деятельности фирмы, попытка повышения конкурентоспособности.

Имеется множество путей повышения конкурентоспособности предприятия. Выбор обуславливается анализом конкретного предприятия и сложившейся экономической ситуации. Самый известный и часто применяемый метод для увеличения конкуренции — это расширение линейки товаров и услуг. Но так же возможен вариант концентрации производства родственных видов продукции в пределах одного региона.

Данное понятие, конкурентоспособность — довольно сложное и охватывает несколько различных областей. Соответственно, факторы, которые влияют на изменение конкурентоспособности предприятия, необходимо рассматривать в комплексе.

Учёные Великобритании выяснили, что более чем 70% стоимости продукта составляют расходы, связанные с транспортировкой, хранением и упаковкой товара. Все эти операции обеспечивают движение материального потока.

Применение логистики в сферах изготовления и обращения помогает:

- 1) Существенно снизить количество запасов на всем пути движения материального потока;
- 2) Уменьшить время передвижения товаров по логистической цепи;
- 3) Снизить расходы на транспорт;

Таким образом, больше 95% операции отводится на логистическую деятельность. Именно поэтому логистика рассматривается как фактор увеличения конкурентоспособности фирмы. В связи с этим считается актуальным нахождение способа контроля издержек и показателей, которые наиболее корректно отражают связь логистики с основными экономическими и финансовыми индикаторами фирмы.

Западные ученые разработали несколько логистических концепций, которые уже успешно применяются во многих известных предприятиях и корпорациях. Внедрение данных концепций дало значительное конкурентное преимущество выпускаемым ими товарам, и позволило стать предприятиям ведущими в своей отрасли производства. Ниже в качестве примера представлены часто встречаемые на сегодняшний день концепции и применение их на конкретном предприятии.

Литература:

1. Виханский, О. С.. «Стратегическое управление», Издательство Московского Университета, 2013г
2. Дегтяренко, В. Н. Основы логистики маркетинга. Ростов н/Д, 2011.
3. Смахов, А. А. Логистика и транспорт. М., 2012.
4. Миротина, Л. Б. Основы логистики: Учеб. пособие/ Под ред. и В. И. Сергеева. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 200 с.

Первая концепция — «Justintime». Данная концепция считается широко распространенной. Она образовалась в конце 50-х годов, когда японская компания «Тойота Моторс», начала активно внедрять систему KONBAN. Лозунгом концепции служит потенциальное исключение запасов, материалов, компонентов и полуфабрикатов в процессе производства. Исходной постановкой было то, что если производственное расписание задано, то можно так организовать процесс, что все материалы и полуфабрикаты будут поступать в нужном количестве, в нужное место и точно к назначенному сроку для производства или сборки готовой продукции. Для этого нужна оперативная передача данных между подразделениями и координация поставщиков деталей. Применение данной концепции позволяет значительно улучшить качество выпускаемой продукции, снизить себестоимость производства, практически сократить страховые запасы, ускорить оборачиваемость оборотного капитала фирмы.

Рассмотрим так же макрологистическую концепцию «Leanproduction». Сущность данного подхода выражается в творческом сплаве следующих компонентов: высокого качества, маленьких размеров производственных партий, низких уровней запасов, высококвалифицированного персонала и гибкого оборудования. Эта концепция получила свое название «тощее производство», потому что требует гораздо меньше ресурсов, чем массовое производство — меньше запасов, меньше времени на производство единицы продукции, меньше потерь от брака, потому что сведены до минимума производственные партии и производственное время.

В заключении хотелось бы отметить, что, логистика является одним из наиболее важных факторов конкурентоспособности предприятия и эффективным инструментом увеличения рентабельности деятельности организации, так как более половины общих затрат фирмы приходится на логистические издержки: закупку материалов и комплектующих, хранение материальных ресурсов и готовой продукции, сбыт и т.д.

Подводя итог, можно сделать вывод, что реформирование логистической системы и выстраивание оптимальных каналов поставок значительно сокращают общие издержки, что в итоге приводит к повышению конкурентоспособности фирмы по сравнению с теми организациями, которые игнорируют логистический подход в управлении.

Показатели деятельности московской городской пассажирской транспортной системы

Кретов Максим Андреевич, аспирант

Московский государственный университет путей сообщения императора Николая II

В статье рассматривается проблема определения показателей эффективности деятельности городской пассажирской транспортной системы. На основании выделения финансовых и территориальных ресурсов как наиболее дефицитных и в то же время значимых для городского хозяйства предлагается модель показателей уровня их потребления различными элементами системы городского транспорта. Приводится расчет данных показателей для московской городской пассажирской транспортной системы.

Ключевые слова: транспорт, город, городская транспортная система, общественный транспорт, стратегическое планирование, оценка эффективности.

В Транспортной стратегии Российской Федерации транспорт в целом, наряду с другими инфраструктурными отраслями, признается необходимым инструментом обеспечения базовых условий жизнедеятельности общества и достижения социальных, экономических и иных целей развития. По мнению Н.П. Терёшиной, развитие транспортной инфраструктуры может компенсировать определенное отставание российской экономики в других областях, синхронизировать ее усилия с процессами в мировой экономике [1, с. 7]. Однако нельзя не отметить, что, несмотря на общепризнанную высокую значимость транспорта, хозяйственно-инфраструктурный комплекс значительной части населенных пунктов России находится в настоящее время в весьма неудовлетворительном состоянии, а качество работы систем городского транспорта чаще выступает препятствием для формирования благоприятной и комфортной среды проживания и ведения бизнеса, не раскрывая, таким образом, конструктивный потенциал транспорта как «драйвера» роста различных отраслей экономики.

Применение современных инструментов экономически обоснованного стратегического управления городскими транспортными системами способно обеспечить реализацию фундаментального принципа маркетинга — идеи удовлетворения общественных потребностей и производства того, что необходимо рынку и будет востребовано потребителем [2, с. 26]. Для решения данной задачи необходима разработка комплекса показателей эффективности работы городской транспортной системы, позволяющих соотнести уровень потребления различными элементами городской транспортной системы ограниченных городских ресурсов, с объемами производства этими элементами транспортной услуги.

В этом контексте, на наш взгляд, целесообразно подробное рассмотрение двух основных ресурсов, дефицит которых непосредственным образом влияет на облик городского транспорта: финансовых и территориальных. Данные ресурсы имеют существенные отличия в своей природе и фундаментально значимы для городской транспортной системы как в совокупности, так и в самостоятельном виде.

Так, финансовые ресурсы представляют собой совокупность денежных средств (как государственных, так и привлекаемых со стороны частных инвесторов), которые могут быть направлены на развитие городской транспортной системы. Важно отметить, что предельный объем доступных финансовых ресурсов может быть увеличен с помощью механизмов частно-государственного партнерства, концессии и т.п.

Территориальные ресурсы при рассмотрении городской транспортной системы являются в наибольшей степени ограниченными и нерасширяемыми. Это связано с тем, что в общегородском масштабе возможности развития транспортной инфраструктуры всегда конечны, как конечна в принципе территория города [3, с. 54]. Не менее важным аспектом ограниченности транспортного ресурса города является то, что наиболее мощные и масштабные транспортные объекты требуются в местах наибольшей интенсивности использования территории — очевидно, что крупный железнодорожный терминал или станция метро не будут востребованы до тех пор, пока вокруг них не возникнут точки генерации или притяжения транспортного потока — то есть в локальном плане транспортный ресурс является ещё более ограниченным, чем в общегородском.

С учетом сказанного выше, нами разработан ряд относительных показателей, которые могут использоваться для анализа действующей системы городского транспорта — в первую очередь, в контексте пассажирских перевозок. Так, оценку эффективности использования территориального ресурса различными элементами городской транспортной системы предлагается производить с использованием относительного показателя: площади территории города, необходимой для осуществления перевозки одного пассажира в час пик (S , см. формулу 1). Концептуально данный показатель соотносим с показателем объема пространственных ресурсов, необходимых для перевозки 15 тысяч пассажиров в час, предложенным В. Вучиком [4, с. 54], однако, будучи рассчитанным на основе обобщенных данных по сети в целом, позволяет учесть специфику транспортной системы конкретного го-

рода, а также непроизводительное потребление территории, связанное с необходимостью хранения и технического обслуживания транспорта.

$$S = \frac{S_T + S_{Tc}^A + S_{Tc}^C}{N_{\text{пасс}}} \quad (1)$$

где:

S — показатель потребной площади городской территории; S_T — площадь терминала, используемого для посадки в транспортное средство рассматриваемого вида транспорта, м²; S_{Tc}^A — площадь городской территории, используемая транспортным средством рассматриваемого вида транспорта во время движения, м²; S_{Tc}^C — площадь городской территории, необходимая для хранения и/или обслуживания транспортного средства рассматриваемого вида транспорта, м²; $N_{\text{пасс}}$ — средняя загрузка транспортного средства рассматриваемого вида транспорта в час пик, пассажиры.

Оценить потребление элементами городской транспортной системы финансовых ресурсов возможно путем определения стоимости единичной корреспонденции с помощью прямого сопоставления расходов за определенный период и объемов произведенного за этот же период транспортного продукта — количества корреспонденций ($P_{\text{корр}}$, см. формулу 2). Подобное сопоставление, выполняемое на основании данных прошедших периодов, позволяет оценить актуальную эффективность этих элементов в рамках действующей системы.

$$P_{\text{корр}} = \frac{\sum c_{i...n}}{\sum V_{i...n}} \quad (2)$$

где:

i — первый год периода; n — последний год периода; c — объем расходов; V — количество корреспонденций.

Наконец, показатель производительности элемента транспортной системы может рассчитываться как среднегодовое количество корреспонденций, приходящееся на единицу соответствующего транспортного средства ($P_{\text{тр}}^i$, см. формулу 3).

$$P_{\text{тр}}^i = \frac{V^i}{N_{\text{тс}}^i} \quad (3)$$

где:

V^i — количество корреспонденций, совершенное с использованием i -го элемента транспортной системы; $N_{\text{тс}}^i$ — количество транспортных средств i -го элемента транспортной системы.

Рассчитаем значение данных показателей для основных элементов городской пассажирской транспортной системы города Москвы: личного автомобильного транспорта, наземного городского пассажирского транспорта, метрополитена и железнодорожного транспорта. Базовые сведения, необходимые для расчетов (данные об объемах бюджетных и внебюджетных инвестиций, а также — количестве корреспонденций, совершенных с помощью различных видов транспорта), могут быть получены из Отчета о достижении

натуральных показателей государственной программы города Москвы «Развитие транспортной системы» на 2012–2016 годы и на перспективу до 2020 года [5] (далее по тексту — Отчет). Кроме того, необходимо дополнительно учесть сведения об объемах денежных средств, выделяемых транспортным организациям на компенсацию расходов по перевозке граждан льготных категорий, которые содержатся в Отчетах о выполнении Государственной программы города Москвы «Социальная поддержка жителей города Москвы на 2012–2018 годы» [6].

Потребление элементами московской городской пассажирской транспортной системы территориальных ресурсов

Площадь, занимаемая автомобилем на дороге во время движения $S_{\text{тс}}^A$, не может считаться идентичной его габаритным показателям, поскольку водителю необходимо поддерживать определенную дистанцию и боковой интервал с другими участниками дорожного движения. Очевидно, что данная территория, хотя и не является занятой в конкретный момент времени конкретным автомобилем, все же используется для его перемещения и не может быть задействована для иных целей. В действующей редакции Правил дорожного движения конкретные значения дистанции и бокового интервала не конкретизируются, водителю необходимо выбирать их самостоятельно исходя из погодных и иных внешних условий.

Рассчитаем динамическую длину автомобиля, исходя из времени реакции водителя (включая время запаздывания срабатывания гидравлического тормозного привода) в 1 с, и разности максимальных замедлений на сухом асфальтобетонном покрытии при экстренном торможении однотипных легковых автомобилей с учетом эксплуатационного состояния тормозной системы в допустимых нормативами пределах около 2 м/с². Формула расчета динамического габарита на скоростях движения до 80 км/ч приобретает следующий вид [7, с. 31]:

$$L_d = l_a + V_a + 0,03V_a^2 + 1 \quad (4)$$

где:

L_d — динамическая длина транспортного средства, м; l_a — габаритная длина транспортного средства, м; V_a — скорость транспортного средства, м/сек.

Для рассматриваемого автомобиля длиной 4,3 м при скорости движения в 26,5 км/ч (соответствует скорости движения в час пик по вылетным магистралям в соответствии с Отчетом) габаритная длина составит:

$$L_d = 4,3 + 7,4 + 1,64 + 1 = 14,34 \text{ м.}$$

Динамическую ширину примем равной ширине одной полосы движения автомобильной дороги (3,75 м для двухполосной дороги II категории и дорог более высоких категорий); таким образом, динамический габарит автомобиля при равномерном движении со скоростью 26,5 км/ч составит 3,75 м в ширину и 14,34 м в длину, а площадь, потребляемая им во время движения, составит 53,78 м².

Площадь городской территории, необходимая для хранения автомобиля, может быть определена как минимально необходимая площадь парковочного места и площадь, которая необходима для маневрирования автомобиля во время процесса парковки. Строительные правила 113.13330.2012 «Стоянки автомобилей» (актуализированная редакция СНиП 21–02–99) [8] задают следующие минимальные габариты парковочного места: длина 5,3 м и ширина 2,5 м. Аналогичные размеры примем как необходимые для маневрирования автомобиля до его выезда с места парковки: хотя данная территория может непосредственно не заниматься в период стоянки, она не может быть задействована и для иных целей, будучи, таким образом, косвенно используемой под стоянку автомобиля. Итоговая площадь, необходимая для парковки одного автомобиля, таким образом, составит 26,5 м², что соответствует показателям, приводимым в сторонних источниках [9, с. 141]. Важно отметить, что данный показатель применим к открытым уличным парковкам: мы рассматриваем их как наиболее распространенный в России способ хранения автомобилей.

Средняя загрузка легкового автомобиля, используемого для трудовых маятниковых поездок, может быть принята за 1,2, что соответствует показателям мировой и отечественной практики [10, с. 147]. Таким образом, итоговый показатель площади городской территории S , потребной для осуществления единичной корреспонденции в час пик составит:

$$S = \frac{0 + 53.78 + 26.5}{1.2} = 66.9 \text{ м}^2$$

Рассмотрим аналогичную поездку, совершаемую с использованием только наземного городского пассажирского транспорта. В связи с тем, что данные Отчета не позволяют нам провести дополнительное деление данных по видам наземного общественного транспорта, возьмем в качестве средства перевозки автобус большой вместимости, являющийся наиболее массовой эксплуатируемой в настоящее время моделью подвижного состава московского автобуса. Его габаритные размеры: длина 12 м, ширина 2,5 м; площадь, занимаемая в статичном положении: 30 м². Площадь терминала примем равной 0. Это обусловлено тем, что посадка и высадка в автобус производится, как правило, на оборудованных, но не капитальных остановочных пунктах, которые располагаются на территории уже существующих тротуаров, а потому могут быть легко перенесены и не мешают перемещению горожан.

Площадь, занимаемую автобусом во время движения $S_{\text{тс}}^{\text{л}}$, рассчитаем аналогично таковой для автомобиля, исходя из средней скорости движения в час пик 15,5 км/ч [5]. Динамическая ширина остается неизменной — 3,75 м, динамическая длина составит:

$$L_{\text{д}} = 12 + 4,3 + 0,55 + 1 = 17,85 \text{ м.}$$

Итоговая площадь, потребляемая автобусом во время движения со скоростью 15,5 км/ч, составит $3,75 \times 17,85 = 66,94 \text{ м}^2$.

Временное хранение и техническое обслуживание автобусов производится, как правило, на территории автобусных парков, а отстой в рабочее время — на территории отстойно-разворотных площадок (ОРП). Норматив площади ОРП, выделяемой для отстоя и разворота одного автобуса, составляет 100 м² для одного автобуса большой вместимости [11]; норматив площади территории автобусного парка связан с количеством автобусов, к нему приписанных. Для целей настоящего расчета примем в соответствии с рекомендациями МГСН 1.01–99 парк вместимостью до 400 автобусов большой вместимости: норматив составит 220 м² на одну машину.

Итоговая площадь, необходимая для хранения и обслуживания одного автобуса, составит, таким образом, 320 м².

Количество пассажиров, перевозимое автобусом в час пик, исходя из среднего значения наполнения салона подвижного состава в час пик в 4,6 человека на 1 м², составляет 96 человек.

Таким образом, итоговый показатель потребной площади городской территории S для осуществления единичной корреспонденции в час пик составит:

$$S = \frac{0 + 66,94 + 320}{96} = 4,03 \text{ м}^2$$

Рассматриваемая поездка, совершенная с использованием только метрополитена, требует иных расчетов. Поскольку подавляющее большинство линий метрополитена в Москве размещены под землей, на период их эксплуатации фактическое потребление городской территории осуществляется только вестибюлями станционных комплексов, являющимися капитальными сооружениями и электродепо, обслуживающими подвижной состав в период его ухода с линии. Площадь вестибюля каждой станции уникальна, при этом наземные вестибюли занимают значительно большую площадь, чем подземные и встроенные в системы подземных переходов. Для целей настоящего расчета примем среднюю площадь лестничного схода станции метрополитена ($S_{\text{т}}^{\text{л}}$) равной 90 м², что примерно соответствует площади лестничного схода типовой станции мелкого заложения с выходом в городе через подземный переход. Суммарная площадь вестибюлей для станции, оборудованной восемью лестничными сходами, таким образом, составит 720 м². Площадь электродепо метрополитена ($S_{\text{тс}}^{\text{д}}$) также варьируется в зависимости от конкретного проекта. Для целей расчета примем площадь депо метрополитена равной 145000 м² при условии обслуживания в депо 280 вагонов типа 81–760, что дает примерно 518 м² на один вагон или 4144 м² на восьмивагонный состав с учетом административных и вспомогательных строений.

Количество пассажиров, перевозимое 8-вагонным составом метрополитена в час пик, составляет, исходя из расчета наполняемости в 4,7 человека на м², 1320 человек.

Итоговый показатель потребной площади городской территории S для осуществления единичной корреспонденции на метрополитене в час пик составит:

$$S = \frac{720 + 0 + 4144}{1320} = 3,68 \text{ м}^2$$

Наконец, рассмотрим использование городской территории при осуществлении поездки на пассажирском железнодорожном транспорте в границах МКАД. Железная дорога, будучи проложенной на поверхности земли, потребляет территориальный ресурс — так же, как и автомобильная дорога или линия наземного общественного транспорта.

Поскольку посадка и высадка пассажиров на железной дороге осуществляется только в местах, обеспеченных необходимой инфраструктурой, рассчитаем примерную площадь посадочного терминала $S_{\text{т}}$. С учетом необходимости размещения на платформе билетных касс и/или терминалов автоматизированной системы оплаты, контроля и учета проезда в пригородных поездах, в качестве такового возьмем пассажирскую платформу длиной 290 м и шириной 11 м (что характерно для «островных» пассажирских платформ или платформ остановочных пунктов с высоким пассажиропотоком). Таким образом, площадь посадочного терминала составит 3190 м².

Рассчитаем площадь городской территории, используемую во время движения подвижным составом внутригородского и пригородного железнодорожного сообщения ($S_{\text{тс}}^{\text{а}}$). В качестве используемой ширины примем максимально допустимую ширину габарита приближения строений C : хотя он может и не задействоваться подвижным составом в полной мере, железнодорожный путь обустраивается таким образом, чтобы данное пространство не использовалось никаким иным образом, кроме непосредственного взаимодействия с подвижным составом. Расчетная ширина условного поезда, таким образом, составит 4,9 м как в процессе движения, так и в статическом положении. Примерный динамический габарит определяется исходя из показателей тормозного пути поезда и используемой на участке системы регулирования движения поездов и характеризует минимально возможное расстояние между двумя поездами, движущимися в одном направлении. Тормозной путь электропоезда, движущегося со скоростью 50 км/ч (что сопоставимо со средней участковой скоростью движения электропоездов от вокзала до последнего остановочного пункта, расположенного в пределах МКАД в 37 км/ч), составляет, согласно номограммам, приведенным в Правилах тяговых расчетов для поездной работы [12], менее 1000 м, являющихся минимальным расстоянием между светофорами трехзначной сигнализации [13]. В связи с этим в качестве динамической длины состава пригородного электропоезда предлагается рассматривать 1 км как минимально допустимое расстояние между элементами железнодорожной сигнализации. Общая площадь территории, используемой электропоездом при движении, составит, таким образом, 4900 м².

Важным отличием железной дороги от иных видов городского пассажирского транспорта является возможность размещения депо за пределами обслуживаемого населенного пункта без существенного увеличения непроизводительного перепробега при выполнении рейсов выдачи подвижного состава на маршрут и снятия с маршрута за счет обеспечения такими поездами перевозок в пригородном сообщении. Это позволяет не учитывать в расчете площади депо, необходимые для сервисного обслуживания и технического отстоя подвижного состава. Однако наличие дневного технологического перерыва в движении поездов и сопутствующий отстой подвижного состава на путях, расположенных в черте города, требуют учета отводимой для него территории, соотносимой с общей площадью состава электропоезда в статическом положении. Длина 11-вагонного состава электропоезда ЭД4М составит: $22,056 \text{ м} \times 11 = 242,7 \text{ м}$, площадь в статическом состоянии: 1189,3 м².

Пассажировместимость 11-вагонного состава электропоезда ЭД4М при средней наполняемости в 4,7 человека на м² в час пик составляет 1853 человека.

Итоговый показатель потребной площади городской территории S для осуществления единичной — корреспонденции на железной дороге с использованием электропоездов в час пик составит:

$$S = \frac{3190 + 4900 + 1189,3}{1853} = 5,01 \text{ м}^2$$

Сводные данные о площади городской территории S , необходимой для осуществления единичной корреспонденции в час пик с использованием различных видов транспорта в условиях московской городской пассажирской транспортной системы, приведены на рисунке 1.

Потребление элементами московской городской пассажирской транспортной системы финансовых ресурсов

Оценка потребления элементами городской транспортной системы финансовых ресурсов производится с помощью показателя $P_{\text{корр}}$ (формула 2). Для определения общего количества корреспонденций, совершенных с помощью элементов «Метрополитен», «Наземный городской пассажирский транспорт», «Железнодорожный транспорт» и «Внутренний водный транспорт», применимы данные, приведенные в Отчете о достижении натуральных показателей государственной программы города Москвы «Развитие транспортной системы» по итогам 2014 года. Для элемента «Автомобильные дороги и улично-дорожная сеть» количество корреспонденций рассчитано исходя из плановых значений доли общественного городского пассажирского транспорта в среднесуточном объеме пассажирских перевозок.

Рассчитанная стоимость единичной корреспонденции, совершенной с использованием различных элементов городской транспортной системы, приведена на рисунке 2.

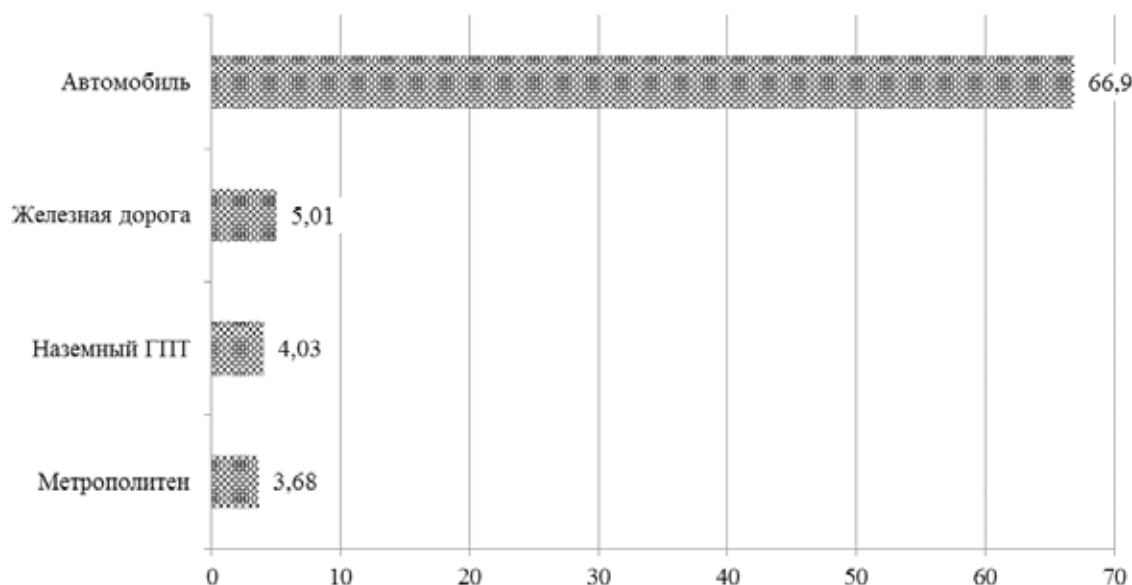


Рис. 1. Площадь городской территории S , необходимая для осуществления единичной корреспонденции в час пик в условиях московской городской пассажирской транспортной системы, м^2

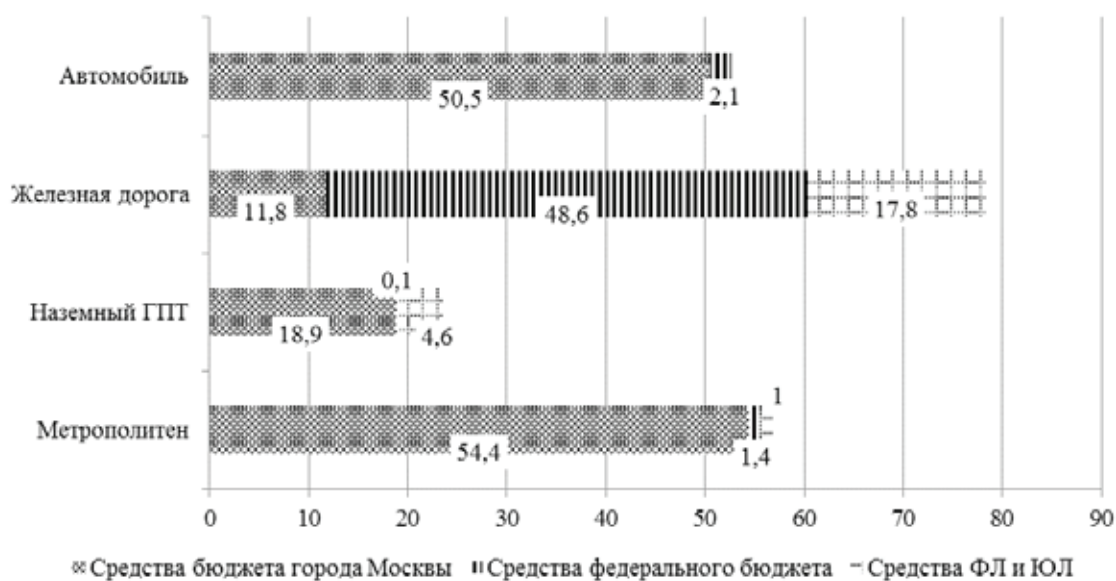


Рис. 2. Стоимость единичной корреспонденции, совершенной с использованием различных элементов московской городской пассажирской транспортной системы, руб

При этом в расчете отдельно выделена эффективность использования финансовых ресурсов с учетом вовлеченных в реализацию государственной программы города Москвы «Развитие транспортной системы» средств физических и юридических лиц.

Производительность элементов московской городской пассажирской транспортной системы

Значение показателя производительности $P_{\text{тр}}$ для рассматриваемых элементов московской городской пассажирской транспортной системы на конец 2014 года, составит:

а) для метрополитена с приведением общего количества вагонов в инвентарном парке к условным восьмивагонным составам [14]:

$$P_{\text{тр}}^{\text{м}} = 2\,450\,000\,000 / 664,25 = 3\,688\,370 \text{ корр.}$$

б) для подвижного состава наземного городского пассажирского транспорта, находящегося в управлении ГУП «Мосгортранс», без деления на подвида [14, 15]:

$$P_{\text{тр}}^{\text{нгпт}} = 2\,200\,000\,000 / 8850 = 248\,588 \text{ корр.}$$

в) для железной дороги пригородного и городского сообщения с приведением общего количества вагонов в моторвагонных депо (ТЧПРИГ), обслуживающих внутри-московские и пригородные направления к условным 11-вагонным составам [16]:

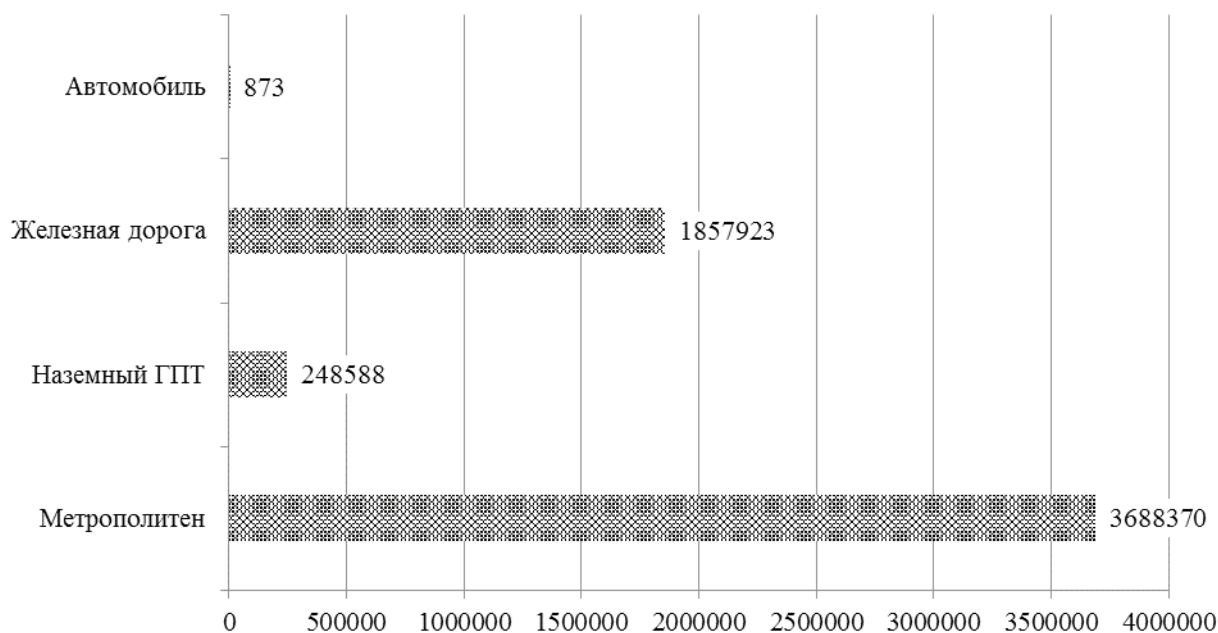


Рис. 3. Среднее количество корреспонденций, совершаемых с использованием одного транспортного средства элемента московской городской пассажирской транспортной системы за год, шт

$$P_{\text{жд тр}}^{\text{жд}} = 680\,000\,000 / 366 = 1\,857\,923 \text{ корр.}$$

г) для личного легкового автотранспорта [17]:

$$P_{\text{тр}}^{\text{а}} = 3\,130\,000\,000 / 3584\,938 = 873 \text{ корр.}$$

Обобщенные сведения о количестве корреспонденций, совершаемых на протяжении года с использованием одной единицы различных видов транспорта в пассажирской транспортной системе города Москвы, приведены на рисунке 3.

Полученные сведения могут применяться при разработке программ стратегического развития городских транспортных систем, поскольку позволяют сравнивать различные виды городского транспорта по единым и важным

для всего городского хозяйства показателям. Выполнение соответствующих расчетов для транспортных систем иных городов позволит в полной мере отразить их специфику и получить сведения, необходимые для принятия качественных и эффективных управленческих решений.

Кроме того, значения приведенных в статье достаточно компактных и универсальных показателей прямой эффективности деятельности городской транспортной системы могут служить исходными данными для проведения более глубокого стратегического анализа и способствовать выбору экономически обоснованной стратегии развития транспортной системы города Москвы.

Литература:

1. Терёшина, Н.П. Базис экономики — интегрированный транспорт // Соискатель — приложение к журналу Мир транспорта. — 2015. — № 2 (10). — с. 6–13.
2. Бубнова, Г.В., Подсорин, В.А., Евдокимов О.Г. Управление экономическими процессами транспортной компании при обновлении технических средств на маркетинговых принципах // Транспортное дело России. — 2014. — № 6. — с. 26–28.
3. Кретов, М.А. Стратегическое развитие транспортной системы как проблема оптимального распределения ресурса // Научно-теоретический и аналитический журнал «Управление мегаполисом». — 2014. — № 3. — с. 52–58.
4. Вучик, Р. Вукан, Транспорт в городах, удобных для жизни. — М.: Территория будущего, 2011. — 413 с.
5. Государственная программа города Москвы «Развитие транспортной системы» на 2012–2016 годы и на перспективу до 2020 года [в ред. постановления Правительства Москвы от 28 апреля 2015 г. № 236-ПП «О внесении изменений в постановление Правительства Москвы от 2 сентября 2011 г. № 408-ПП»] // Вестник Мэра и Правительства Москвы, № 26, 12.05.2015.
6. Государственная программа города Москвы «Социальная поддержка жителей города Москвы на 2012–2018 годы» [в ред. постановления Правительства Москвы от 14 мая 2014 г. № 252-ПП «О внесении изменений в постановление правительства Москвы от 6 сентября 2011 г. № 420-ПП»] // Вестник Мэра и Правительства Москвы, № 29, том 2, 27.05.2014.

7. Клиновштейн, Г. И., Афанасьев М. Б. Организация дорожного движения: Учеб. для вузов. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Транспорт, 2001 — 247 с.
8. СП 113.13330.2012 Стоянки автомобилей. Актуализированная редакция СНиП 21–02–99* (с Изменением № 1) / ОАО «Институт общественных зданий», ОАО «ЦНИИпромзданий», ОАО МНИИТЭП, ООО «Интерстройсервис ИНК», ОАО «НИИМосстрой» — М.: Минрегион России, 2015. — 93 с.
9. Канаян, К., Канаян, Р., Канаян, А. Проектирование магазинов и торговых центров. — М.: Юнион-Стандарт Консалтинг, 2008. — 424 с.
10. Акофф, Р. Искусство решения проблем: Пер. с англ. — М.: Мир, 1982. — 224 с.
11. МГСН 1.01–99. Нормы и правила проектирования планировки и застройки г. Москвы / НИиПИ Генплана г. Москвы, Москомархитектуры — М., 2000. — 127 с.
12. Правила тяговых расчетов для поездной работы. — М.: Транспорт, 1985. — 287 с.
13. Правила технической эксплуатации железных дорог Российской Федерации [в ред. Приказа Минтранса России от 30.03.2015 № 57 «О внесении изменений в Правила технической эксплуатации железных дорог Российской Федерации, утвержденные приказом Министерства транспорта Российской Федерации от 21 декабря 2010 г. № 286»] [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации. — 28.04.2015 URL: <http://www.pravo.gov.ru>,
14. Городской электротранспорт. База данных / фотогалерея [Электронный ресурс] // URL: <http://transphoto.ru/>
15. Автобусный транспорт. Объединенная фотогалерея [Электронный ресурс] // URL: <http://fotobus.msk.ru/>
16. Trainpix. База данных / железнодорожная фотогалерея [Электронный ресурс] // URL: <https://trainpix.org/>
17. Сведения о показателях состояния безопасности дорожного движения. Форма федерального статистического наблюдения № 1-БДД «Сведения о состоянии безопасности дорожного движения» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gibdd.ru/stat/2015/>

Подходы к управлению логистическими рисками в снабжении и сбыте

Кузнецова Анастасия Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Российский университет кооперации (г. Мытищи)

В статье охарактеризовано проявление существенных логистических рисков в сферах снабжения и сбыта при взаимодействии с ключевыми контрагентами компании, отмечены пути преодоления негативных последствий от логистических рисков.

Ключевые слова: финансовая логистика, логистические издержки, управление задолженностью.

Функционирование современных российских предприятий характеризуется значительной степенью экономической нестабильности, высоким уровнем динамики внешней среды товарных рынков, усилением конкуренции на отечественных и мировых рынках сбыта, и, как следствие, наличием неконтролируемых или плохо контролируемых факторов развития. В связи с этим большая часть управленческих решений принимается в условиях неопределенности и различных видов рисков. Таким образом, анализ и минимизация рисков является одним из якорных направлений управления реальной экономикой.

В современных условиях, когда экономика России находится в процессе нивелирования негативных последствий финансового кризиса, первостепенной задачей для любого предприятия является проблема достижения высокого уровня показателей устойчивости развития, надежности и бесперебойности хозяйственной деятельности, которые находятся в зависимости от степени влияния различных опасных событий и ситуаций, приводящих к логистическим рискам. [6, с. 17]

Логистический риск — это возможность (вероятность) неполучения (недополучения) желаемого дохода при организации товародвижения. Как разновидность предпринимательского риска, степень логистического риска может быть сведена к минимуму посредством инструментария риск-менеджмента.

Выделим типовые способы нейтрализации последствий от логистических рисков:

- 1) предвидение, которое уменьшает неопределенность;
- 2) гарантийные и резервные фонды для определенной части рисков, которые заранее подготавливают их покрытие;
- 3) распределение рисков;
- 4) страхование рисков;
- 5) передача рисков через заключение договоров и через организационную форму бизнеса;
- 6) получение гарантии, что уменьшает долю возможных убытков;
- 7) срочные сделки. [3, с. 97]

Отметим виды логистических рисков в зависимости от их экономической сущности:

1) риск утраты имущества в результате природных условий, стихийных бедствий, а также связанный с некоторыми социальными условиями;

2) риск, связанный с возникновением гражданской ответственности за ущерб, наносимый окружающей среде, юридическим и физическим лицам в процессе хозяйственной деятельности предприятия;

3) риск возникновения ответственности за несоблюдение договора поставки, за качество продукции, производимой предприятием. [4, с. 24]

Риск потери прибыли или дохода по различным причинам:

- вследствие вынужденных перерывов в производстве;
- в результате утраты имущества;
- в результате невыполнения поставщиками своих договорных обязательств в части количества, качества, ассортимента, сроков поставки продукции;
- в результате изменения конъюнктуры рынка и необходимости перепрофилирования на вывоз новой продукции;
- в результате замены устаревшего оборудования, внедрения новой техники и технологии;
- вследствие проведения забастовок и иных общественно-политических актов.

Риск, связанный с реализацией продукции на внутреннем и внешнем рынке:

- риск в определении структуры и объемов производства новых и старых изделий;
- риск, связанный с ценами и затратами;
- риск, связанный с изменением структуры производства и потребления;
- риск таможенных операций при реализации товаров на внешнем рынке.

Риски, возникающие в результате взаимодействия контрагентов в цепи поставок:

1) Поставщики, производители (обладатели) товара — покупатель товара

1.1. Риск невыполнения договорных обязательств обладателем товара:

- банкротство поставщика;
- отказ в пролонгации договора;
- видоизменение первоначальных контрактных позиций — нарушение сроков поставки, недостача по объемам поставки, нехватка ассортимента закупаемых товаров, изменение ценовой политики, ухудшение первоначального качества товаров и т.п.

Вследствие риска невыполнения договорных обязательств происходит увеличение вероятности потерь, связанных с нарушением графиков работ, платежей и извлечения дохода фирмой-потребителем.

1.2. Риск противоправного действия со стороны обладателя товара:

- признание себя банкротом после получения денежных средств по предоплате;

— исчезновение руководителей компании-поставщика после получения денежных средств по предоплате.

2. Покупатели товаров — коммерческая фирма

2.1. затоваривание складов предприятия;

2.2. кредитный риск, связанный с возможностью неполучения дебиторской задолженности.

3. Обладатели информации — потребители информации

Участники рыночного процесса участники сталкиваются с асимметрией информации (одни обладают важной информацией, а другие вообще не обладают информацией). Например, продавцы гораздо лучше осведомлены, чем покупатели о качестве товара. При этом возникает риск неоправданных затрат на получение и распространения информации.

Любая информация, получение этой информации связана с затратами. Чтобы определить количество необходимой информации следует сравнить ожидаемые от нее предельные выгоды с ожидаемыми предельными издержками, связанными с ее получением.

Если выгоды от покупки информации превышают данные издержки, то информацию необходимо приобрести. Если наоборот, то необходимо отказаться от покупки такой информации.

4. Конкуренты и коммерческая фирма

4.1. Риск, обусловленный успешными действиями конкурентов — предложение более выгодных условий приобретения товара (низкие цены, высокое качество, ценовое и неценовое стимулирование сбыта).

4.2. Недобросовестная конкуренция, выражающаяся в нарушении законодательства в области предпринимательства. [2, с. 48]

Для снижения последствий негативных факторов логистических рисков применяется комплекс видов деятельности.

1) Оценка последствий и степени риска: предполагает определение источников риска, меры возможных потерь от рисков. В качестве оценки меры риска рассчитывается вероятность его возникновения, осуществляется прогнозирование возможного уровня потерь в стоимостном выражении.

2) Изменение условий контракта. При планировании хозяйственных операций целесообразно предусмотреть особые условия контракта, руководствуясь следующими логичными правилами:

- установление конкретной финансовой ответственности за односторонне расторжение контракта;
- фиксация типоразмеров, свойств, значимых характеристик товаров;
- установление правил отгрузки и упаковки, за нарушение этих условий предусматривается штраф;
- описание характера формирования ценовых условий. [1, с. 103]

3) Введение в действие внутрифирменных процедур и стандартов оценки поставщиков и потребителей. Выбор бизнес-партнеров может осуществляться по правилу 5 «С»:

- характер (character) — репутация в бизнесе, готовность выполнить обязательства
- финансовые возможности (capacity)
- имущество (capital)
- обеспечение (collateral)
- общие условия (conditions) — состояние конъюнктуры и другие факторы внешней среды

4) Диверсификация — распределение инвестируемых средств между различными субъектами рынка, распределение сбытовых и снабженческих ресурсов между несколькими поставщиками и потребителями.

5) Лимитирование — установление предельных сумм расходов, продаж в кредита с целью обезопасить перспективную платежеспособность компании.

6) Страхование предпринимательских рисков — специфическая отрасль страхования, связанная с перераспределением риска на участников страхования (страховщиков) в случае наступления источников имущественных убытков, предусмотренных договором страхования. [7]

7) Применение сделок факторинга, т.е. продажи права требования долга, является способом управления кредитным риском.

8) Технологический контроль за качеством производимых товаров.

Эвристика — метод риск-менеджмента, сочетающий в себе элементы логики и математического анализа. Приведем существенные правила эвристики:

- мера риска должна быть меньше планируемого финансового результата;
- необходимо идентифицировать источники риска, планировать последствия логистических рисков.

В логистической системе одним из существенных последствий рисков, подлежащих оптимизации, выступают увеличивающиеся логистические издержки вследствие негативных последствий следующих внутренних и внешних факторов: [5, с. 55]

- затраты на повышение качества товаров для укрепления конкурентных позиций;

- издержки на связь для достижения договорных условий;

- закупка по завышенным ценам для своевременного выполнения договорных обязательств;

- поиск и извлечение дополнительной коммерческой информации.

Логистические издержки связаны с выполнением основных логистических операций по поиску и выбору оптимального поставщика, с заключением договоров, с размещением заказов, складированием сырья и товаров, с внешней и внутрипроизводственной транспортировкой продукции, с хранением.

В логистическом менеджменте затраты рассматриваются как в целом по предприятию, так и по его структурным подразделениям, по элементам затрат, видам продукции, стадиям производственного процесса.

Пожалуй, наиболее неконтролируемая часть логистических затрат связана с вероятностью возникновения дефицита ресурсов на всех стадиях логистического цикла. И в этом случае дефицит может порождать компенсируемые и некомпенсируемые потери.

Возникновение некомпенсируемого дефицита материальных ресурсов характерно для предприятий высокотехнологичных отраслей экономики, когда невозможно конечное допущение дефицита, который устраняется любыми способами своевременно, не заменяется иными типами ресурсов. Тогда сильный рост логистических издержек, связанных с восполнением ресурсов в иных источниках, неизбежен, и предотвращение таких логистических рисков нерегулируемое.

Компенсируемый дефицит ресурсов является таковым, поскольку его можно избежать с наименьшими потерями, добившись позитивного финансового результата. К способам нейтрализации логистических рисков в традиционных отраслях промышленности можно отнести: использование взаимозаменяемого сырья, заключение договоров с альтернативными поставщиками, варьирование сортностью ресурсов.

Литература:

1. Адамов, Н. А., Элларян А. С. Особенности технологий принятия управленческих решений в условиях возрастания предпринимательских рисков // Менеджмент и бизнес администрирование. — 2014. — № 1. — с. 100–105.
2. Булеев, А., Милютин О. Переход потребителя от покупателя товара к создателю товара // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. — 2016. — № 1. — с. 46–50.
3. Кольга, П. В. Методы управления логистическими рисками на промышленных предприятиях // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2014. — № 8–4. — с. 95–98.
4. Пустохин, Д. Основные риски во внутрипроизводственной логистической системе // Логистика. — 2015. — № 9. — с. 22–27.
5. Сокращение затрат / Эндрю Уайлман; Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 198 с.
6. Соловьева, Н. Детальная карта рисков компании // Финансовый директор. — 2016. — № 5. — с. 17–20.
7. Стерлигов, К. Механизмы управления рисками в логистике // <http://www.bizeducation.ru/library/log/basic/3/risk.htm> (дата обращения: 18.05.2016).

Анализ новых информационных технологий, используемых в логистике

Пахолкова Анна Юрьевна, студент

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Информационные технологии (ИТ) — это набор инструментов, процессов, методик и связанного с ними оборудования, используемого для сбора, обработки, передачи и хранения имеющейся информации. В широком смысле, понятие включает в себя автоматизацию офиса, мультимедиа и телекоммуникации. Цель информационных технологий — производство информации для ее анализа человеком и принятия на его основе решения по выполнению какого-либо действия [1].

Мы живем в век информации, когда она — повсюду, и нам нужно добыть как можно больше данных для того, чтобы понять полную картину событий, проанализировать ситуацию и найти достойное решение. Информационные технологии, главным образом, служат человеку для поиска нужной ему информации.

Для понятия «логистика» существует множество определений, но наиболее удачным, полным и отражающим суть понятия, на мой взгляд, является следующее: «логистика — наука о планировании, контроле и управлении транспортировкой, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации» [2].

Нуждается ли логистика в информационных технологиях? Для того, чтобы ответить на этот вопрос, в первую очередь, нужно понять, какова роль информационных потоков в логистике. Исходя из определения логистики, можно сделать вывод о том, что информационные потоки в логистике — везде. Ведь управление, контроль и планирование, а также все процессы, связанные с доведением

до потребителя соответствующей продукции, неотрывно связаны с информацией и процессом ее передачи, и эта информация образует логистическую информационную систему (ЛИС). ЛИС — это «интерактивная структура, включающая персонал, оборудование и процедуры (технологии), которые объединены информационным потоком, используемым логистическим менеджментом для планирования, регулирования, контроля и анализа функционирования логистической системы» [2]. Такая логистическая система должна справляться с четырьмя задачами, такими как управление заказами, проведение научных исследований и отслеживание взаимосвязей системы, поддержка функционирования логистической цепи, а также генерирование форм выходных данных. Эти задачи представляют собой подсистемы структуры ЛИС, взаимосвязи между ними представлены на схеме:

Достижение обозначенных задач, выполнение функций логистического менеджмента, а также взаимодействие с окружающей средой обеспечивается компьютерными системами, а значит, логистика неразрывно связана с ИТ.

История развития взаимоотношений логистики и ИТ

Логистика как управление материальными потоками появилась только в 20-х годах XX века. Выделяется 4 периода развития логистики [2]:

— I период (1920–1950): выделение логистики как отрасли из маркетинга, формирование принципов логистики как науки и концепций общего снижения затрат, поиск решения «насыщения» рынка (поиск резервных ресурсов);

— II период (1950–1970): распространение маркетинговых теорий по всему миру (что положительно сказывается и на развитии логистики), поиск новых путей



Рис. 1. Организационная структура ЛИС

снижения затрат (концепция общих затрат в физическом распределении, позволяющая перераспределить затраты на логистику, чтобы их общий уровень уменьшился), развитие рыночной конкуренции, изменения на производственном рынке в отношении к клиенту, научно-технический прогресс, развитие ИТ-технологий и внедрение их в бизнес;

— III период: (1970—1980): внедрение новых путей снижения затрат на основе стратегий бизнес-логистики, акцентирование внимания предпринимателя на производстве, внедрение автоматизированных систем управления (АСУ) в производство, развитие транспортного и складского оборудования, повышение эффективности деятельности компании;

— IV период: (1980—настоящее время): появление логистических цепей, повсеместное использование персональных компьютеров (ПК) во всей логистической системе, развитие роли ИТ в логистике, осознание предпринимателями значимости интеграции ИТ и логистики компании, появление новых ИТ.

Опираясь на историческую справку, можно сделать вывод о том, что логистика и ИТ тесно связаны еще с 50-х годов XX века, ИТ дали толчок к эффективному и актуальному развитию отрасли. Первый компьютер «Марк I» производства фирмы IBM появился в 1943 году, и хотя компьютеры создавались для нужд, в первую очередь, армии, в 50-х годах они начали активно внедряться в бизнес, и с тех пор компьютерные технологии помогают развиваться логистике и бизнесу, в целом.

В своей работе я буду рассматривать технологии, появившиеся в IV период и используемые в настоящее время.

Анализ новых ИТ в логистике

На сегодняшний день логистика активно использует информационные технологии по всем своим направлениям: WMS-системы для управления складом, электронный обмен данными EDI, технологии бесконтактной идентификации для определения уникальности товара, технологии радиочастотной идентификации для автоматической идентификации данных, спутниковые технологии (GPS, ГЛОНАСС) для контроля перемещения товаров, интернет-технологии [4]. Значение интернет-технологий в мире и, в частности, в логистике, действительно, огромно, зачастую использование той или иной системы или технологии напрямую зависит от интернет-составляющей, к тому же, многие технологии без интернета не появились бы вовсе. Принимая во внимание значительную роль интернет-составляющей в логистике, в моей работе будет исследована данная область.

Интернет оказал влияние на каждый аспект нашего общества, в том числе, и на организацию работы предприятий. История создания глобальной сети Интернет началась в 1969 г. в Калифорнийском университете, где был установлен первый узел сети ARPAnet (по имени главной компании, финансировавшей проект). К 1980 году к AR-

PAnet были подключены локальные сети, был адаптирован набор протоколов Transmission Control Protocol/Internet Protocol (TCP/IP), была создана коммуникационная отказоустойчивая сеть, продолжающая работу даже после сбоев в ее частях, сеть стала называться Internet. Такая сеть имела строгую иерархическую структуру: высокоскоростная магистраль, к которой подключались региональные поставщики Internet, а к ним, в свою очередь, подключались сети локального уровня. После 1995 года темп роста сети Internet сильно увеличился, что связано с появлением системы WWW (World Wide Web), благодаря которой сеть превратилась в коммерческую и потеряла свою трехуровневую иерархическую структуру [8]. В настоящее время интернет прочно вошел в жизнь современного человека, изменил потребительский рынок и рынок сбыта.

Рассмотрим технологическую составляющую логистики до появления интернета в ней. Итак, программные платформы и приложения были неотъемлемой частью логистической цепочки в течение десятилетий. Хотя они были полезны в оптимизации общих внутренних операций, они не могли связать задачи, выполняемые в разных локациях, не помогали при общении поставщика и заказчика, не обеспечивали удаленный доступ к системе, к примеру, для мониторинга состояния входящих поставок, не позволяли быстро взаимодействовать персоналу с информационной системой. Такие приложения, как правило, были, дорогостоящими и неудобными в использовании: для их обслуживания, контроля и поддержки программного обеспечения требовался целый отдел службы технической поддержки. Как и большинство технологий, они быстро устаревали и требовали частого обновления и замены.

Начало использования интернет-технологий в логистике фактически изменило логистическую концепцию. Для кого-то первое, что приходит на ум при упоминании термина «Интернет», — адрес электронной почты. Но электронная почта — не только средство общения с поставщиками, заказчиками и сотрудниками, это еще и технология, используемая в погрузочно-разгрузочных операциях. Не менее важным является программное обеспечение, разрабатываемое или находящееся в разработке. Для покупки ПО в точках розничной торговли больше не нужен специальный оператор. Теперь компаниям не требуется нанимать программистов или отдельных ИТ-специалистов для внедрения и контроля сложного ПО. Сегодня программное обеспечение, предназначенное для управления логистической цепочкой, доступно для покупки прямо через интернет, а в некоторых случаях, даже не требует установки или загрузки, такие технологии известны как «облачные» приложения [10].

Облачные технологии, в свою очередь, можно назвать прорывом в интернет-технологиях XXI века, так как они предоставляют совершенно новые возможности по удобному и эффективному хранению данных. Облачные технологии — это модель предоставления повсеместного и удобного сетевого доступа к общему пулу конфигури-

руемых вычислительных ресурсов (например, серверы, приложения, сети, системы хранения и сервисы), которые могут быть быстро предоставлены и освобождены с минимальными усилиями по управлению и необходимости взаимодействия с провайдером [9]. Проще говоря, облачные технологии предоставляют пользователю возможность работать непосредственно с программами и данными, хранящимися в сети, не прибегая к услугам приложений и специальных ПО. Как данный сервис полезен в логистике?

Стоит отметить, что рынок облачной логистики в России не развит, но в Европе, Америке и Бразилии большой популярностью пользуются следующие сервисы: Cloud Marketplace for Logistics Sector (T-Systems Company), Electronic Logistics Marketplace (Camsac), Brazil's Ship. Облачные технологии позволяют решить в логистике три важные задачи. Во-первых, задачу создания единой платформы для грузовладельца и подрядчика, что упрощает их взаимодействие: при размещении ключевых параметров перевозки, на сервисах видны лучшие предложения подрядчиков (сервисы *ati.su*, *Gruzobzor*, российская платформа *Log4pro.com*). Во-вторых, задачу оптимизации процесса хранения данных о грузоперевозках. Конкурентным преимуществом облачных технологий перед «необлачными» программами (1C, Oracle) является автоматизация процесса вноса данных в систему (при наличии совместного доступа к сервису может выполняться не компанией-продавцом, а грузоперевозчиком, к примеру), отсутствие необходимости обновлять и переустанавливать программы. В-третьих, задачу отслеживания местоположения груза, что позволяет эффективно планировать поставки, рассчитывать время прибытия и отбытия груза, решить проблему пустых и переполненных полок на складах [11].

Отслеживание груза предполагает не только определение местоположения транспортного средства, перевозящего груз, но еще и слежение за состоянием груза, за его статусом (погрузка и выгрузка в транспортное средство, ожидание на складе и т.п.). Ранее для того, чтобы понять, где и в каком состоянии находится груз, оператору по телефону или по факсу следовало связаться с другим оператором — представителем грузоперевозчика. Теперь данные задачи могут быть выполнены сотрудником в любое время дня и ночи быстро и эффективно через любой компьютер, имея лишь логин и пароль для входа в сеть.

Высокое влияние на сегмент поставки товаров оказывает так называемый «Интернет вещей». Интернет вещей — концепция физических объектов, оснащенных встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом и внешней средой [3]. Благодаря данной технологии в логистике появляются новые стандарты контроля, прозрачности, гибкости и эффективности, снижаются затраты и риски, повышается скорость доставки. Как это работает?

Интернет вещей подразумевает оснащение некогда инертных предметов специальными датчиками, которые позволяют предмету «общаться» с привычными для нас

электронными устройствами — компьютерами, планшетами и смартфонами, посылая тот или иной сигнал, передающий информацию о статусе объекта. Первые мобильные устройства, используемые водителями при доставке грузов, приносили пользу, прежде всего, за счет упрощения и автоматизации существующих «бумажных» процессов. Нынешнее поколение мобильных технологий, доступных по низкой цене, позволяет логистическим компаниям работать более эффективно, предоставляя возможность динамического отслеживания транспортных средств и доставляемых грузов: теперь местоположение грузоперевозчика всегда известно как заказчику, так и отправителю.

Интернет вещей пока не развит в достаточной мере, потому что объекты, оснащенные данной технологией, имеют ограниченный пользовательский интерфейс и не могут выйти за рамки сбора данных и отправки их на другие устройства. Однако технология имеет перспективное будущее, в котором, возможно, нас ждут «умные» вещи, доступные для управления по клику со смартфона.

Интернет изменил концепцию покупки, а у логистики появилась такая удобная функция как интернет-заказ, что важно для всей логистической цепочки. Онлайн-коммерция в России появилась в 1995 году с появлением первого интернет-магазина компакт-дисков, но широкое развитие интернет-торговля получила лишь в 2006 году [13]. С появлением интернет-магазина у заказчика появилась возможность покупки не выходя из дома, а предприятия, осуществляющие онлайн-торговлю, смогли уменьшить издержки — аренда помещения для продажи больше не нужна, а магазинам-перекупщикам зачастую не нужен склад. Те магазины, основной деятельностью которых является оффлайн-продажа, смогли расширить рынок и приобрести новых клиентов. Что касается самого заказа, данные о всех заказах стали автоматически вноситься в базу данных магазина, что помогает предприятию систематизировать информацию о покупках. Онлайн-оплата упрощает процесс бухгалтерского учета, снижает риски мошенничества с наличным расчетом.

Выводы

Логистика сегодня — сложный и многофункциональный процесс, информационные технологии в логистике сегодня незаменимы, так как выполняют свои основные задачи, а именно, управление заказами, проведение научных исследований и отслеживание взаимосвязей системы, поддержка функционирования логистической цепи, а также генерирование форм выходных данных. Без сотрудничества ИТ и логистики хороший результат поставки продукции потребителю сегодня невозможен, но логистика идет в ногу со временем и использует технологии для эффективного развития.

Наиболее успешными и важными для логистики оказались интернет-технологии. Появление интернета в логистике изменило всю логистическую концепцию, появились совершенно новые способы хранения и обработки

данных, такие как облачные технологии. Произошла автоматизация многих «бумажных» процессов. Обмен данными между заказчиком и грузовладельцем стал простым благодаря ресурсам интернет-почты. Большие изменения принесли логистике и новые возможности по отслеживанию грузов, а также развитие интернета вещей. Торговля пришла в интернет с появлением интернет-магазинов, что изменило систему заказа.

На примере Российского рынка можно проследить тренды в развитии онлайн-торговли и системы онлайн-до-

ставки. Наиболее популярными стали проекты Ozon, laModa, Утконос, Отто, многие сервисы по доставке электроники и еды из ресторанов. Тем не менее, многие российские пользователи покупают непищевые продукты на зарубежных сайтах, среди которых особым успехом пользуется китайский проект AliExpress. Исследованию процесса доставки из интернет-магазина я посвящу практическую часть своей работы с целью выявить недостатки и преимущества современной логистической цепочки, понятной и доступной интернет-пользователю.

Литература:

1. Information technologies, англоязычный бизнес-словарь, <http://www.businessdictionary.com/definition/information-technology-IT.html>
2. Л. Б. Миротин, В. И. Сергеев. «Основы логистики», Инфра-М, 1999 г.
3. «Drivers Behind the Internet of Things», Manufacturing & Logistics IT Magazine, October 2014
4. Т. В. Алесинская. «Основы логистики. Функциональные области логистического управления», ТРТУ, 2005 г.
5. Алексей Кичатов. «Почему логистику стоит автоматизировать именно сейчас», проект «iBusiness», http://ibusiness.ru/blog/upravlyeniye_logistikoy
6. «Новые технологии в складской логистике», RBK <http://rbcdaily.ru/addition/article/562949989576933>
7. А. Гончарова. «Ситуация в стране заставляет задуматься о контроле над логистикой», проект «iBusiness», http://ibusiness.ru/blog/upravlyeniye_logistikoy/36277
8. А. П. Пятибратов. «Вычислительные системы, сети и телекоммуникации», Конкурс, 2013 г.
9. С. Глазунов. «Бизнес в облаках. Чем полезны облачные технологии для предпринимателя», бизнес-портал «Контур», <https://kontur.ru/articles/225>
10. «The Growing Role of the Internet in Logistics Supply Chains», «Material Handling Network», <http://www.mhnetwork.com/news/the-growing-role-of-the-internet-in-logistics-supply-chains/>
11. К. Власов. «Логистика в «облаках»: как передовые технологии устраняют проблемы», бизнес-портал «Контур», <https://kontur.ru/articles/452>
12. «Tracking Everything Everywhere: How The Internet Of Things Is Changing The Logistics Industry», Forbes, November 2014
13. «Развитие Интернет-торговли в России», «РИА Новости», <http://ria.ru/infografika/20140123/990873591.html>

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Налоговое регулирование в сфере водоснабжения и водоотведения на муниципальном уровне (на примере МО ГО «Усинск»)

Комиссарова Анна Олеговна, студент

Коми республиканская академия государственной службы и управления

Согласно Федеральному закону № 416-ФЗ от 7.12.2011 г. «О водоснабжении и водоотведении» водоснабжение — водоподготовка, транспортировка и подача питьевой или технической воды абонентам с использованием централизованных или нецентрализованных систем холодного водоснабжения или приготовление, транспортировка и подача горячей воды абонентам с использованием централизованных или нецентрализованных систем горячего водоснабжения.

Система управления сферой ВиВ осуществляется на федеральном уровне Министерством по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству, на региональном — Комитетом жилищно-коммунального хозяйства Республики Коми, на муниципальном — органами местной власти — администрацией МО ГО «Усинск».

Согласно федеральному закону № 131-ФЗ от 6.10.2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» органы местной власти отвечают за организацию водоснабжения населения и водоотведения в границах городского округа.

Основной целью органов местного самоуправления является создание благоприятных условий для проживания населения, которые напрямую зависят как от уровня развития и состояния объектов коммунальной и социальной инфраструктуры, так и от стоимости и источников оплаты их услуг.

Важнейшим источником доходов являются поступления налогов.

Согласно ст. 8 Налогового Кодекса Российской Федерации (далее НК) под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Согласно ст. 12 Налогового Кодекса в Российской Федерации существует 3 вида налогов и сборов: федеральные, региональные и местные.

Т. к. ВиВ — «территория» местной власти, рассмотрим налоговые доходы муниципалитета.

Налоговый Кодекс относит к местным налогам и сборам:

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц;
- торговый сбор.

Также в бюджеты городских округов зачисляются налоговые доходы от следующих федеральных налогов и сборов:

- налог на доходы физических лиц.

Налоги от специальных налоговых режимов:

- единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- единый сельскохозяйственный налог;
- государственная пошлина;
- налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения.

Итак, попробуем разобраться, какие «водные» налоги и в каком количестве поступают в бюджет городского округа. Какие еще бюджеты пополняются за счет денег, полученных и, наверно, предназначенных для использования местной властью.

Когда мы говорим о налогах в сфере ВиВ, первым приходит на ум Водный налог.

Объектами налогообложения этого налога являются виды пользования водными объектами:

- забор воды из водных объектов;
- использование акватории водных объектов, за исключением лесосплава в плотках и кошелях;
- использование водных объектов без забора воды для целей гидроэнергетики;
- использование водных объектов для целей сплава древесины в плотках и кошелях [4].

Налоговая база и налоговая ставка определяется отдельно для каждого водного объекта.

Итак, Водный налог — это федеральный налог. 100% этого налога зачисляются в федеральный бюджет. Почему деньги, заплаченные нами в виде тарифа на воду, не возвращаются в виде улучшенного качества обслуживания, качества воды и др., а уходят в виде налогов «наверх». Почему водоснабжение подотвественно местным властям, а «водный налог» местный бюджет не получает.

Ответ простой. Все водные объекты находятся в собственности Российской Федерации (федеральной собственности), за исключением пруда и обводненного ка-

рья, расположенных в границах земельного участка, принадлежащего на праве собственности субъекту Российской Федерации, муниципальному образованию, физическому лицу, юридическому лицу [4].

Следующий вид налога, который могут платить водоснабжающие организации, — земельный.

Земельный налог обеспечивает постоянное пополнение местного бюджета финансовыми средствами. В бюджет городского округа зачисляется 100% налога.

Земельный налог является местным налогом, обязательным к уплате на территориях тех муниципальных образований, представительные органы власти которых приняли нормативный правовой акт о введении земельного налога. На территории МО ГО «Усинск» действует Решение Совета МО «Город Усинск» № 158 от 04.10.2005 г. «Об установлении земельного налога».

Комплекс подземных самотечных трубопроводов, очистные и другие сооружений, с помощью которых осуществляется забор свежей воды и отвод использованных и отработавших вод, их очистка и обеззараживание, обработка и обезвреживание, а также любое другое имущество ресурсоснабжающей организации — объект налогообложения для налога на имущество организаций.

К сожалению, 100% этого налога зачисляется в региональный бюджет. Местный не получает ничего на содержание оборудования, его текущие и капитальные ремонты и др. остается надеется на безвозмездные поступления от регионального бюджета в виде дотаций, субсидий и субвенций.

Также региональный бюджет получает 100% от оплаты транспортного налога. Местные органы не получают ничего на ремонт дорог, которые и дорогами-то назвать сложно. Машины едут по местным дорогам и перевозят местную воду (людей, продукты и др.), а деньги за все это получает регион... Как и на что обслуживать?

Следующий 100-процентно «региональный» налог (федеральный налог, зачисляемый в бюджет субъекта) — налог на прибыль организаций. Логичнее бы было, направить этот налог, эту прибыль на улучшение качества жизни и предоставляемых услуг, в т.ч водоснабжение, в муниципалитете.

Налог на доходы физических лиц... В каждой организации, на каждом предприятии работают персонал, за которого отчисляется налог. В какой бюджет он поступает?

Согласно бюджетному Кодексу 85% — в региональный бюджет, 15% — в местный.

Все предприятия и индивидуальные предприниматели (за некоторым исключением — применение ЕНВД, ЕСХН и др.) платят государству налог на добавленную стоимость (НДС), в федеральный бюджет в размере 100%.

То все уплачиваемые налоги сферы ВиВ, кроме земельного, поступают в региональный или федеральный бюджеты, полностью или частично. Очень невысокая доля поступлений в местные бюджеты...

А местный бюджет?

Обслуживание «водной» сферы — обязанность городских властей. Обязанность есть, а денег нет!

Литература:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ/ Рос. газета. — 1998. — 6 авг.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 5.08.2000 № 117-ФЗ/ Парламентская. газета. — 2000. — 10 авг.
3. Бюджетный Кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ/ Рос. газета. — 1998. — 12 авг.
4. Водный кодекс РФ: федеральный закон от 03.06.2006 г. № 74-ФЗ / Рос. газета. — 2006. — 8 июня;
5. Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ: федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ / Рос. газета. — 2003. — 8 окт.

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

IV Международная научная конференция
Москва, июнь 2016 г.

Сборник статей

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

Издательство «Буки-Веди», г. Москва

Подписано в печать 24.06.2016. Формат 60х90 ¹/₈.

Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 8,25. Уч.-изд. л. 11,48. Тираж 300 экз.

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