

Экономика региона: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

Экономика региона: новые вызовы





**Калужский филиал
федерального государственного образовательного
бюджетного учреждения высшего образования
«Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»**

**Министерство образования и науки
Калужской области
Министерство финансов Калужской области
Министерство экономического развития
Калужской области
Калужская торгово-промышленная палата**

«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ»

**Материалы международной
научно-практической конференции**

МОСКВА 2016

ББК 65.04
УДК 332.1
А 40

Печатается по решению
Оргкомитета конференции

«Экономика региона: новые вызовы»: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО "ТРП", 2016. – 290 с.

ISBN 978-5-9908406-5-2

В сборник включены статьи по результатам работы международной научно-практической конференции «Экономика региона: новые вызовы», прошедшей в Калуге 7-8 декабря 2016 года.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей высших учебных заведений, бакалавров, магистрантов, аспирантов, специализирующихся в области экономики, специалистов занятых в производственных и экономических структурах

© Авторы, 2016

© Финуниверситет, 2016



Региональные финансы: современность и прогнозы

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ДЕЙСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Сангинова Л.Д., к.э.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва

Аннотация. В работе охарактеризованы действующие инструменты государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса; государственные программы, субсидии, государственные гарантии; а также косвенные формы финансового стимулирования – создание инфраструктуры организаций, обеспечивающих развитие малого и среднего предпринимательства. Предложены направления совершенствования форм прямого и косвенного стимулирования развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Реализация предложенных мер позволит повысить эффективность государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, создать условия для обеспечения устойчивого экономического роста в субъектах Российской Федерации.

Ключевые слова: государственная финансовая поддержка, субъекты малого и среднего предпринимательства, субсидии, государственные гарантии, государственный заказ; специальные режимы налогообложения; гарантийные фонды; микрофинансовые организации.

Обеспечение устойчивого экономического роста в субъектах Российской Федерации во многом зависит от деловой активности всех экономических субъектов, и, особенно, малого и среднего бизнеса, который выполняет важную социально-экономическую роль: обеспечивает самозанятость населения, создает дополнительные рабочие места, способствует развитию конкуренции, насыщает рынок товарами (работами, услугами), увеличивает налоговые доходы бюджетов разных уровней. Как показывает зарубежная практика, именно малый и средний бизнес способствует внедрению инноваций. Наряду с указанными выше преимуществами, субъектам малого и среднего предпринимательства (далее - МСП) присущи и определенные недостатки: ограниченный доступ к заемным ресурсам на начальном этапе деятельности, повышенные риски в связи с неустойчивым положением на рынке, высокая зависимость от деятельности контрагентов, ограниченность фи-

нансовых ресурсов для приобретения основных средств, технологий, маркетинговых услуг и т.д. Учитывая высокую значимость этого института и для снижения влияния отрицательных факторов, присущих малому и среднему бизнесу, барьеров вхождения на рынок, создания конкурентной среды органы государственной власти субъектов Федерации и органы местного самоуправления, осуществляя эффективную финансовую поддержку, создают благоприятные условия для развития субъектов МСП. Однако, как свидетельствует российская практика, существующие инструменты государственной финансовой поддержки нуждаются в совершенствовании, поскольку во многих регионах России не решена проблема занятости, низка доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны. Так, по данным Росстата на 1 января 2014 года, в России зарегистрировано 5,6 млн. субъектов МСП, что составляет 25% от общей численности занятых в экономике и приходится около 25% от общего объема оборота продукции и услуг, производимых по стране. В зарубежных странах роль субъектов малого и среднего предпринимательства в создании ВВП существенно выше: в Китае – 60%, странах ЕС - 55-75%. Не способствует увеличению занятости населения и действующая структура МСП, так индивидуальные предприниматели составляют 62,8% субъектов МСП, 37,2% – юридические лица (из них 32,7% – микропредприятия, 4,2% – малые предприятия и 0,3% – средние предприятия). Основными видами деятельности являются торговля (около 40%) и сфера услуг (более 35%), что также не обеспечивает качественной модели экономического роста. Негативно сказывается на экономике регионов и низкий уровень производительности труда субъектов МСП, который составлял в России в 2014 г. 2,3 млн руб., тогда как в Европейском союзе - 3,9 млн руб., в США - 5,9 млн руб. Стратегией развития малого и среднего предпринимательства России на период до 2030 г. предусмотрено увеличение производительности труда субъектами МСП до 4 млн руб. [3, с. 13-14].

По нашему мнению, государственная финансовая поддержка, в первую очередь, должна быть целенаправленной в отношении субъектов МСП инновационных, экспорто-ориентированных, производственных, строительных, сельскохозяйственных, создающих высокую добавленную стоимость, т.е. по приоритетным для региональной экономики видам и направлениям деятельности, которые создадут условия для конкурентоспособности региона, будут служить драйверами экономического роста.

Одним из главных механизмов государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса являются разрабатываемые органами власти субъектов РФ и органами местного самоуправления целе-

вые программы поддержки субъектов малого предпринимательства, которые позволяют увязать осуществляемые за счет средств бюджетов разных уровней расходы с ожидаемыми социально-экономическими эффектами, создают основы для стимулирования тех видов экономической деятельности, развитие которых в большей мере отвечает интересам территории. Однако в настоящее время отсутствует единые требования к составлению программ и необходимости оценки качества разработки программы как самостоятельного направления оценки результативности реализации программы. При проведении оценок результативности и эффективности программ необходимо учитывать сроки реализации мероприятий и сроки достижения запланированных результатов. При оценке критерия "эффективность расходования бюджетных средств реализации программы" на региональном уровне следует оценивать результативность расходования бюджетных средств, как соотношение результатов с вложенными ресурсами, а не используемое многими регионами соотношение фактических значений с плановыми. При оценке региональных программ важно оценивать социально-экономическую эффективность.

Финансовая поддержка субъектов МСП может осуществляться путем предоставления им бюджетных средств либо в виде субсидий, либо оплаты товаров, работ и услуг, выполняемых ими по государственным и муниципальным контрактам; предоставление государственных (муниципальных) гарантий по обязательствам МСП, бюджетные инвестиции. Данные виды государственной финансовой поддержки представляют **прямую форму** стимулирования субъектов МСП. Основными принципами предоставления бюджетных средств являются: открытость процедуры оказания помощи, заявительный порядок обращения предпринимателей за оказанием поддержки, предоставление средств на конкурсной основе.

Виды, порядок и условия предоставляемых субсидий субъектам МСП определяются нормативными правовыми актами субъектов РФ и муниципальных образований и весьма разнообразны. Предоставляемые субсидии включают:

- субсидии, предоставляемые на начальной стадии становления бизнеса,

- субсидии, позволяющие компенсировать часть ранее понесенных затрат (суммы процентов по кредитам, привлеченным субъектами малого предпринимательства в кредитных организациях, страховых взносов, лизинговых платежей, связанных с реализацией программ энергосбережения, расходы по осуществлению экспорта и др.).

Цели предоставления субсидий направлены на снижение напряженности на рынке труда, обеспечение занятости населения, облегчение доступа к кредитным ресурсам, поддержку приоритетных направлений и видов деятельности, экспорта продукции.

Наиболее сложно привлечь финансовые ресурсы в самом начале предпринимательской деятельности. Поэтому получение грантов для создания собственного бизнеса, особенно безработными, находящимися под угрозой увольнения, студентами и другими «уязвимыми» лицами способствует решению проблемы занятости. Гранты предоставляются на конкурсной основе на условиях долевого финансирования целевых расходов (приобретение основных средств, аренда помещений за 1 год и др.). Как правило, устанавливается максимальный размер предоставляемой субсидии. Органы власти субъектов РФ и органы местного самоуправления предоставляют грантовую поддержку субъектам, осуществляющим производственную деятельность, строительство, сельское хозяйство, инновационную деятельность, т.е. по таким видам деятельности, которые являются приоритетными, способствуют росту экономики.

Для начинающего бизнеса существенной поддержкой являются субсидии на компенсацию части затрат, связанных с присоединением к объектам электросетевого хозяйства (до 100 кВт).

Субъекты малого предпринимательства имеют ограниченный доступ к кредитным ресурсам, так как у них, как правило, отсутствует залоговое обеспечение, деятельность связана с повышенным риском. Кредитные организации устанавливают высокие процентные ставки по кредитам, дополнительные требования к предоставляемому заемщиками обеспечению. Решению этой проблемы способствует такая форма финансовой поддержки предпринимательской активности как субсидирование части затрат, связанных с уплатой процентов по полученным кредитам. В этом случае предоставляется субсидия на возмещение определенной части уплаченных процентов в размере, не превышающем ставку рефинансирования ЦБ.

При расширении деятельности востребованы субъектами МСП субсидии по участию в выставочно-ярмарочных мероприятиях.

Субсидии на возмещение части понесенных затрат на уплату лизинговых платежей позволяют снизить стоимость лизинговых услуг по приобретению основных средств, и востребованы теми субъектами МСП, которые не имеют достаточного обеспечения для получения кредитов.

Перспективными направлениями финансовой поддержки в виде субсидий, на наш взгляд, выступают: возмещение затрат индивидуаль-

ных предпринимателей в области инноваций и промышленного производства, в том числе расходов на патентование изобретений, промышленных образцов, селекционных достижений, иных результатов интеллектуальной деятельности, при экспорте продукции.

Важным инструментом финансовой поддержки субъектов МСП выступает участие МСП в выполнении государственных (муниципальных) заказов, так как в этом случае продажа товаров, работ и услуг осуществляется без расходов, связанных с продвижением их на рынок. Бюджетные средства в этом случае поступают субъектам МСП как оплата за реализованные товары, выполненные работы, оказанные услуги. В целях создания конкурентных условий для субъектов малого предпринимательства государством могут устанавливаться особые механизмы привлечения малого бизнеса к выполнению государственного (муниципального) заказа: квотирование части государственного (муниципального) заказа для малого бизнеса; привлечение на условиях субконтракции индивидуальных предпринимателей при выполнении заказа крупным поставщиком.

В Российской Федерации индивидуальные предприниматели могут принимать участие в размещении заказа, проводимого государственным (муниципальным) заказчиком, как на общих основаниях, так и при размещении заказа, среди ограниченного состава участников, т.е. только среди субъектов малого предпринимательства. Положительное влияние на развитие малого и среднего бизнеса в РФ оказало расширение сферы применения государственного заказа на государственные корпорации и компании с преобладающей долей государства в уставном капитале (ПАО «РЖД», ПАО «Газпром», ПАО «Сбербанк» и др.).

Перспективными направлениями совершенствования механизма государственного заказа, оказывающими положительное влияние на развитие малого и среднего бизнеса, является привлечение их в качестве соисполнителей у крупных исполнителей государственных и муниципальных контрактов, т.е. развитие системы субконтракции. Тем более, что такая практика активно используется за рубежом.

Осуществление бюджетных инвестиций в целях развития сегмента малого и среднего бизнеса может быть связано с реализацией инфраструктурных или инновационных проектов и иных проектов, имеющих государственное значение и мультипликативный эффект. При этом, по нашему мнению, важно проводить тщательный отбор таких проектов с учетом бюджетной, социально-экономической и бюджетной эффективности. Кроме того, необходим последующий контроль за результатами достижения показателей, заложенных при реализации проекта.

Одним из перспективных инструментов государственной финансовой поддержки являются государственные и муниципальные гарантии. Применение гарантий имеет преимущества над другими инструментами государственной финансовой поддержки: данный инструмент не предполагает прямого предоставления бюджетных средств; способствует формированию навыков оценки рисков у кредиторов и заемщиков, разработке условий кредитного договора, укреплению долгосрочных связей между ними, обеспечивает защиту кредитных организаций от высоких рисков кредитования данного сегмента экономики. В целях исключения рисков как со стороны принципалов, так и со стороны кредиторов, целесообразно, на наш взгляд, установить платность предоставляемых государственных (муниципальных) гарантий.

Государство стимулирует развитие малого и среднего бизнеса используя инструменты косвенного финансового регулирования: установление специальных режимов налогообложения, налоговых льгот малым организациям в виде освобождения от уплаты некоторых видов налогов, пониженных ставок по налогам и обязательным взносам. В Российской Федерации специальные режимы налогообложения для субъектов МСП, пониженный размер страховых взносов, возможность установления пониженных ставок по специальным налоговым режимам устанавливаются на федеральном уровне. Субъекты РФ в целях стимулирования субъектов МСП по приоритетным видам деятельности устанавливают конкретные пониженные ставки по специальным режимам налогообложения. В целях усиления контроля за реальными результатами деятельности субъектов МСП, по нашему мнению, целесообразно оценивать бюджетный и социально-экономический эффект от предоставляемых налоговых преференций данным субъектам. Кроме того, целесообразно предусмотреть механизмы возврата недополученных в бюджеты средств в случае прекращения деятельности субъектов МСП.

Важную роль в системе косвенного регулирования играют создаваемые за счет средств бюджетов разных уровней организаций инфраструктуры, призванные оказывать содействие в развитии субъектов МСП – гарантийные фонды, агентства, микрофинансовые организации, предоставляющие льготные кредиты и займы или предоставляющие гарантии на получение кредита субъектами МСП. В настоящее время гарантийные организации функционируют в 82 регионах, увеличившись с 2008 года в 4 раза (с 20). С начала своей деятельности с 2006 г. региональные гарантийные организации предоставили поручительства на сумму 150,3 млрд руб., обеспечив выдачу кредитов субъектам мало-

го и среднего предпринимательства на сумму 285,4 млрд руб., при этом 42,9 тыс. малых предприятий получили гарантийную поддержку.

Важную роль в оказании государственной финансовой поддержки субъектам МСП организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП; выполняет Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (АО «Корпорация МСП»). АО «Корпорация МСП» в основном предоставляет гарантии субъектам МСП в рамках реализации средних и крупных проектов, целевых программ и на предоставлении поручительств в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов МСП («Программа 6,5%»). АО «МСП Банк» и региональные гарантийные организации (РГО) будут предоставлять гарантии и поручительства в массовом сегменте рынка – для малого бизнеса. Общий объем гарантийной поддержки субъектов МСП на 2016 год запланирован в сумме 65 млрд руб., в т.ч.: АО «Корпорация МСП» - 30 млрд руб., АО «МСП Банк» - 12 млрд руб. и РГО - 23 млрд руб. Таким образом в России создана Национальная система гарантийной поддержки субъектов МСП.

Важным направлением государственного финансового стимулирования развития малого и среднего бизнеса на региональном уровне является софинансирование за счет бюджетов субъектов РФ муниципальных программ поддержки субъектов малого предпринимательства. Использование данного инструмента позволит, на наш взгляд, обеспечить дополнительную мотивацию муниципальных образований в стимулировании развития данного сегмента. Данный опыт применяется в Республике Башкортостан, Краснодарском крае, Кировской области, Московской области.

В заключение следует отметить, что в Российской Федерации осуществляется государственная финансовая поддержка субъектов МСП в соответствии с требованиями теории и аналогична опыту зарубежных стран. Вместе с этим предложенные меры по совершенствованию как прямых, так и косвенных форм государственной финансовой поддержки субъектов МСП обеспечит дальнейшее развитие наиболее прогрессивных субъектов малого и среднего бизнеса, создаст основу долгосрочного экономического роста в регионах России.

Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

2. Приказ Минэкономразвития России от 19.02.2015 № 74 «Об утверждении основных положений Стратегии развития Национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года»
3. Доклад Госсовета Российской Федерации «О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
4. Государственные гарантии. Анализ наилучшей практики [Текст] / ГБУ Мосфинагентство. - М., 2013. - 44 с.
5. Заболоцкая, В.В. Современные зарубежные модели финансовой поддержки инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства [Текст] / В.В. Заболоцкая // Экономика: теория и практика. - 2015. - № 1 (37). - С. 53-60.
6. Сангинова, Л.Д. Совершенствование государственной гарантийной поддержки инвестиционных проектов / Л.Д. Сангинова // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – № 2 (22). – С. 36–42.
7. Сангинова, Л.Д. Государственные гарантии Российской Федерации в поддержке инвестиционных проектов, осуществляемых на условиях проектного финансирования / Л.Д. Сангинова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5-2 (58-2). – С. 1042-1047.
8. Сангинова, Л.Д. Государственные гарантии Российской Федерации как инструмент финансовой поддержки инвестиционных проектов: действующая практика и перспективы развития / Л.Д. Сангинова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-2 (59-2). – С. 97.
9. ADB - OECD Study on Enhancing Financial Accessibility for SMEs. Lessons from Recent Crises [Electronic resource]. - Asian Development Bank, 2014.

ПАРАДОКСЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСХОДОВ НА СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ ИЗ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Карпова В.В., д.э.н., профессор

Смоленский филиал Финуниверситета, г. Смоленск

Ремжов А.В., к.э.н.

Вятский государственный университет, г. Киров

Аннотация. В статье подняты проблемы подушевого финансирования расходов муниципальных бюджетов на социальную сферу на примере данных районов Смоленской области. Сделан вывод об уменьшении подушевого финансирования в районах с большей численностью населения по сравнению с малочисленными районами.

Ключевые слова: расходы муниципальных бюджетов, социальная сфера, программно-целевое финансирование, эффективность бюджетных расходов.

Структурные реформы системы местного самоуправления и тенденции децентрализации бюджетного процесса России непосредственно коснулись процессов формирования и исполнения бюджетов муниципальных образований. Ограниченность бюджетных ресурсов муниципального уровня, с одной стороны, и социальная направленность расходной части бюджетов страны, с другой, порождают дисбаланс в социальной обеспеченности населения различных регионов. На сложившуюся ситуацию накладывает отпечаток осуществляемый органами власти переход от парадигмы «управления расходами» к принципиально иной парадигме «управления результатами». В то же время показатели «эффективности» расходов на социальную сферу находятся в «качественной» плоскости удовлетворенности населения пакетом оказываемых ему услуг, финансируемых из бюджета [1].

Проблемы эффективности расходов на социальную сферу, финансируемых из муниципальных бюджетов, обостряются субъективным распределением между муниципалитетами межбюджетных трансфертов, функционированием нетранспортных или заведомо бесполезных для районов программ [2].

Текущий экономический кризис привел в 2016 году к секвестированию бюджетных расходов на социальную сферу, хотя по-прежнему, реализуя принципы построения социального государства, в национальном бюджете примерно треть расходов относится именно к

этой сфере (36,3% расходной части бюджета на 2016 год или 16,1 трлн.руб.

Если анализировать данные о расходах бюджета в динамике, то можно сделать вывод о том, что государство, поддерживая свою социальную ориентированность, ежегодно увеличивает в абсолютном выражении расходы на социальную сферу с 4981,9 трл. руб. в 2014 году до 5519,3 трл. руб. в 2015 году (рост в абсолютном выражении 537,4 трл. руб. или 10,8% прироста). А бюджет 2016 года планирует потратить на социальную сферу 5844,3 трл. руб., что в абсолютном выражении больше показателя 2015 года на 325 трл. руб. или 5,9% прироста (темпы падают).

В разрезе статей бюджетной классификации (см. рис. 1) можно увидеть сокращение расходов в таких сферах как ЖКХ, культура и кинематография, здравоохранение, физическая культура и спорт, СМИ.

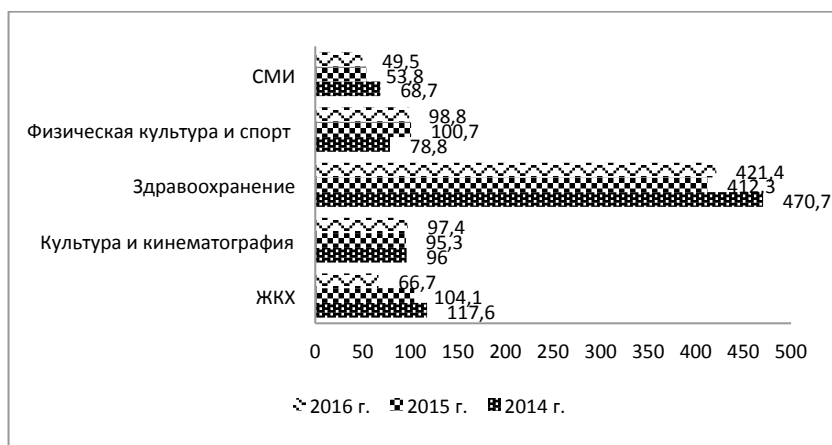


Рисунок 1. Расходы на социальную сферу в постатейном разрезе

Расходная часть бюджета, направленная на социальную сферу, растет за счет увеличения финансирования социальной политики и образования (см. Таблица 1). При этом доля расходов на реализацию социальных программ самая значительная - 74,8 %.

Таблица 1 - Расходы по отраслям социальной сферы, финансирование которых увеличивается, трл. руб

2014	2015	2016
Социальная политика		
3536,7	4075,8	4374
Образование		
593,4	623,5	639,2

На уровне регионов и муниципальных образований ситуация с бюджетным финансированием социальной сферы складывается несколько иным образом. Региональный бюджет Смоленской области является дефицитным [3]. Расходы на социальную сферу занимают в нем лидирующую позицию. Однако в подушевом разрезе (в расчете на численность населения региона) их величина уменьшается (см. Таблица 2).

Таблица 2. Расходы бюджета Смоленской области на социальную сферу

Показатель	2014	2015	2016
Население, чел.	967896	964791	959088
Расходы на социальную сферу, млрд.руб.	26,07	22,2	22
Доля в бюджетных расходах социальной сферы, %	76	65,9	64,1

Опираясь на данные таблицы 2, можно сделать вывод о том, что население Смоленской области ежегодно сокращается. Это связано с высоким уровнем смертности и низким уровнем рождаемости. На одного человека в 2014 г приходилось 26934,7 руб., относящихся к расходам на социальную сферу, в 2015г -22802,9 руб., в 2016 г - 22938,46 руб. Следовательно, расходы на одного человека сократились в период с 2014-2015 годы на 4131,8 руб., а в период с 2014-2015 год выросли незначительно - на 135,56 руб. или на 0,6%. К сожалению, по области наблюдается устойчивая тенденция снижения бюджетного финансирования социальной обеспеченности населения.

В разрезе муниципальных образований ситуация с финансированием социальной сферы дифференцируется следующим образом (см. таблица 3).

Таблица 3. Расходы на социальную сферу муниципальных образований Смоленской области за 2015 год

Район	Общий объем расходов бюджета, тыс.руб.	Расходы на соц. сферу, тыс.руб.	Доля, %	Место	Количество жителей, чел	Расходы на одного человека, руб.	Место
Рославльский	137392,2	81356,4	59,2	8	71990	1130,1	8
Велижский	212495,7	165898,7	78,1	5	11114	14927	1
Гагаринский	149104,6	94378,6	63,3	7	45940	2054,4	5
Ярцевский	670900,9	557912,3	83,2	1	54231	10287,7	4
Вяземский	183202,2	139783,3	76,3	6	77359	1806,9	6
Краснинский	230132,6	175521,6	76,3	3	12264	14311,9	2
Ельнинский	224980,3	173234,8	77	4	13846	12511,6	3
Смоленск	544200,0	337220,0	61,9	2	330049	1648,8	7

Ранжирование районов Смоленской области по количеству денежных средств, выделяющихся на социальную сферу из бюджета, как на всех жителей района, так и на одного человека, выявило, что по объему расходов на социальную сферу на одного человека самый благоприятный район - Велижский, самый неблагоприятный - Рославльский. Возникает парадоксальный вывод - наиболее обеспечены социальными благами те районы, где небольшая численность населения, а не те, где наибольшая сумма расходов в абсолютном выражении.

Полученные в таблице 3 показатели с целью приведения их к сопоставимому виду нуждаются в дальнейшей корректировке на индекс инфляции и индекс роста/снижения численности населения [4]. Однако уже по полученным данным можно отметить, что показатели подушевого финансирования не говорят об эффективности произведенных бюджетом расходов, об их «адресности», целевом использовании, востребованности оказываемых за счет бюджета услуг в области здравоохранения и образования.

Очевидно, что достижение поставленной Президентом цели обеспечения достойного благосостояния граждан страны, особенно социально-неблагополучных слоев населения (пенсионеров, несовершеннолетних, инвалидов) требует от экономистов разработки иной методики распределения бюджетных расходов и межбюджетных трансфертов и создания действенной системы оценки и контроля за их эффективным использованием.

Литература

1. Карпова Т.П. Бухгалтерский управленческий учет производства: концепция совершенствования. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Всероссийский заочный финансово-экономический институт. Москва, 2004.
2. Карпова Т.П., Карпова В.В. Принципы построения и прогнозные возможности расчетно-платежного баланса // Вестник Финансового университета. 2015. № 1 (85). С. 37-53.
3. Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России // Монографический сборник / Смоленск, 2016. Том Выпуск 3.
4. Курылев В.А. Информационное моделирование экономических процессов // Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России. Смоленск, 2015. С. 56-61.

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА КАК ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Бурцева Т.А., д. э. н., профессор
КГУ им. К.Э. Циолковского, г. Калуга
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация: работе представлены результаты исследования инвестиционной активности регионов ЦФО на основе интегрального измерителя финансового потенциала региона, позволяющего измерить влияние бюджетного потенциала региона и финансового потенциала корпораций региона отдельно. Новизна исследования состоит в способе измерения веса составляющих финансового потенциала региона при построении интегрального статистического измерителя на основе стандартизированных коэффициентов регрессии.

Ключевые слова: инвестиционная активность региона, финансовый потенциал региона, факторы финансового потенциала региона

Финансовый потенциал региона признан многими исследователями в качестве основного фактора инвестиционного потенциала региона. Многие исследователи даже объединяют эти потенциалы в единое целое (Толстолесова Л.А., 2011, Кусраева Д.Э., 2012 и др.). В современной экономической литературе финансовый потенциал региона определяется как *совокупность финансовых ресурсов, возможностей и объективных характеристик региона, которые имеют высокую значимость для привлечения инвестиций и осуществления инвестиционной деятельности* [3,185]. Финансовый потенциал региона по своему содержанию охватывает все текущие финансовые возможности региона и имеет следующие элементы [4]:

- *консолидированный бюджет* (областной бюджет и бюджет муниципальных образований), *внебюджетные фонды*, а также различные межбюджетные потоки;
- *ценные бумаги*, эмитированные органами власти и управления субъекта Федерации или органами местного самоуправления;
- *финансовый потенциал предприятий и организаций* всех форм собственности;
- *средства населения*, находящиеся на руках или в банках и иных финансовых институтах, а также в виде различных ценных бумаг;

- *финансовые ресурсы институтов кредитно - банковской системы* данного региона, а также средства, привлекаемые местными банками с других территорий.

В связи с чем, автором предлагается структура объекта исследования, представленная на рис. 1.

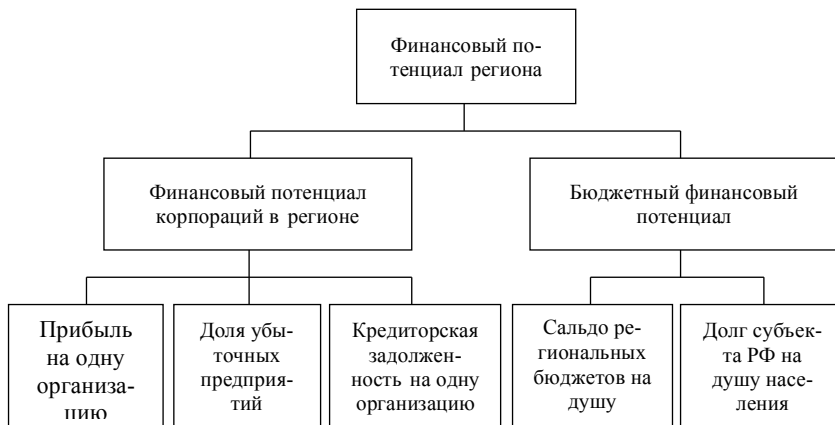


Рисунок 1. Структура финансового потенциала региона

Данная структура является адекватной современному состоянию инвестиционной активности в России, что подтверждается актуальными статистическими данными Росстата [5], которые обосновывают выводы:

1. Основными источниками финансирования инвестиций в России выступают собственные средства корпораций (51%), а среди привлеченных источников доминируют бюджетные средства.
2. В общем объеме инвестиций в основной капитал преобладают частные инвестиции российских собственников (59,5 %).

Исследование проведено за период 2007-2014гг, выбраны не все годовые периоды, а 2007, 2009, 2013 и 2014 гг., которые имеют смысловое содержание:

1. 2007 г. характеризуется периодом благоприятной конъюнктуры мировой экономики для развития регионов России, это время получения первых результатов привлечения стратегических инвесторов в регионы России и присвоения инвестиционного рейтинга многим регионам и самой России международными агентствами.

2. 2009 г. характеризуется резким спадом в экономике России из-за влияния мирового финансового кризиса, снижением притока иностранных инвестиций, хотя до этого фиксировался ежегодный рост притока иностранного капитала на уровне 20% в год. Многие аналитики, считают, что помимо финансового кризиса на объеме привлекаемых в экономику страны инвестиций отразился конфликт России и Грузии, война в Южной Осетии, которая вызвала негативную реакцию в западных СМИ.

3. 2013 г. рассматривается как посткризисный год.

4. 2014 г. характеризуется событиями, оказавшими значительное влияние на инвестиционный климат в России и настроения работающих в стране иностранных инвесторов. Наиболее важными из них стали введение санкций в отношении России и резкое снижение цен на нефть, что привело к существенному ухудшению макроэкономической ситуации в России, повышению инфляции, нестабильному курсу рубля, затруднениям с привлечением финансирования и высоким процентным ставкам, ограничениям во внешней торговле и сложностям в работе на отраслевых рынках.

Также следует пояснить выборку регионов для проведения исследования. В исследовании использованы только регионы ЦФО, так как они обладают одинаковым уровнем географического положения, обеспечивающим транспортную и институциональную доступность, расположены вокруг главного рынка сбыта России – г. Москвы. Все это обеспечивает однородность исследуемых объектов по условиям реализации инвестиций, что в свою очередь делает возможным использование для исследования методов корреляционно-регрессионного анализа и получения надежных оценок параметров моделей множественной регрессии.

Результаты исследования показали, что в 2007 г. наибольшее влияние на инвестиционную активность регионов ЦФО оказывает сальдированный финансовый результат деятельности организаций на одну организацию (прибыль) (49%), а так же объем долга регионального бюджета (42%). В кризисный 2009 г. объем кредиторской задолженности, приходящийся на одну организацию в регионах ЦФО, оказал наибольшее влияние (44%), также значительное влияние оказывала доля убыточных предприятий в регионах ЦФО (35%). В 2013 г. объем кредиторской задолженности на одну организацию также сыграл определяющую роль (72%). В 2014 г. наибольшее влияние оказывает объем кредиторской задолженности организаций (61%), а так же доля убыточных предприятий в регионах (28%) и сальдо бюджетов регионов, приходящееся на душу населения (11%). Кроме того обоснован вывод,

что за период исследования *возрастает роль финансового потенциала корпораций в формировании инвестиционной активности регионов ЦФО*. Полученные рейтинги представлены в таблице 1.

Таблица 1. Рейтинг инвестиционной активности регионов ЦФО на основе интегрального измерителя финансового потенциала регион

Регион ЦФО	2007	2009	2013	2014
Белгородская область	3	4	8	8
Брянская область	9	3	10	4
Владимирская область	14	12	11	9
Воронежская область	17	15	9	11
Ивановская область	18	14	16	14
<i>Калужская область</i>	8	10	3	5
Костромская область	11	16	12	17
Курская область	5	6	5	13
Липецкая область	4	9	6	6
Московская область	2	1	1	2
Орловская область	6	8	17	18
Рязанская область	12	18	15	16
Смоленская область	15	11	18	12
Тамбовская область	13	17	13	15
Тверская область	16	13	7	7
Тульская область	10	2	4	3
Ярославская область	7	7	14	10
г. Москва	1	5	2	1

Лидерами рейтинга в 2007 г. являлись регионы: г. Москва, Московская и Белгородская области. В кризисном 2009 г. лидирующие позиции сохранила Московская область, также к ней присоединились Тульская и Брянская области. Белгородская область и г. Москва опустились на четвертое и пятое место рейтинга. В 2013 г. лидерами рейтинга являются Московская область, г. Москва и *Калужская область*, которая поднялась с десятого места рейтинга на третье. В 2014 г. в первую пятерку регионов ЦФО вошли следующие субъекты: г. Москва, Московская, Тульская, Брянская и Калужская области. Также можно сделать вывод, что наиболее стабильным регионом в плане инвестиционной активности в ЦФО является Московская область. Самым нестабильным регионом можно назвать Орловскую область.

Итак, в ходе исследования обоснован вывод о ведущей роли финансового потенциала корпораций в формировании инвестиционной

активности регионов ЦФО России, поэтому актуальны государственные меры по поддержке предпринимательства в регионах России.

Литература

1. Толстолесова Л.А. Финансово-инвестиционный потенциал сырьевых регионов и стратегия его реализации // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования – Тюмень, 2011. – №11. – С. 120-126.
2. Кусраева Д.Э. Финансово-инвестиционный потенциал экономики регионов Дальневосточного федерального округа в контексте модернизации экономики // Наука и экономика – Тюмень, 2012. – №1. – С. 43-47.
3. Дьякова Е.Б., Перекрестова Л.В. Финансовый потенциал регионов Юга России в условиях глобализации // Региональная экономика. Юг России, 2013, №2. С.185.
4. Булатова Ю.И. Финансовый потенциал региона: содержание и структура // Известия Санкт - Петербургского университета экономики и финансов. № 5, 2010. - С.94 - 97.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В УЗБЕКИСТАНЕ

Абдуганиева Г. К., старший преподаватель
Ташкентский государственный экономический университет,
г. Ташкент.

Аннотация: Статья посвящена проблемам реформирования пенсионной системы Республики Узбекистан. Рассматриваются этапы осуществляемой в Узбекистане пенсионной реформы начиная с 1991 г до настоящего времени.

Целью статьи является разработка эффективной, адаптированной к современным условиям системы обеспечения финансовой устойчивости внебюджетного Пенсионного фонда Республики Узбекистан на основе ее оценки и принятия эффективных управленческих решений.

Даны предложения о внедрении смешанной модели пенсионной системы включающей использование солидарной и накопительной системы пенсионного обеспечения, что позволит значительно улучшить финансовую устойчивость пенсионной системы.

Ключевые слова: Пенсионная система, социальное обеспечение, этапы реформирования пенсионной системы, пенсионная реформа

Социальное обеспечение представляет собой объективный процесс, целью которого является все возрастающее более полное и качественное удовлетворение потребностей в первую очередь нетрудоспособных граждан. И тем выше уровень этого удовлетворения, тем более цивилизованным и в социально-экономическом отношении справедливой является экономическая общественная система, проявляющаяся в максимальной заботе всех категорий граждан и способствующая активизации человеческого фактора, тем выше уровень политического устройства и гуманистических общественных отношений. Чем выше уровень социальной защиты всех слоев общества с приоритетным выделением социально-уязвимых и малоимущих слоев, чем большая численность граждан охвачена социальным обеспечением, тем на более высокую ступень подняты социальные отношения и выше уровень жизни населения.

Социальное обеспечение, как экономическая категория выражает совокупность социально-экономических отношений базирующихся на финансовых ресурсах общества связанных с созданием, распределе-

нием, перераспределением и потреблением материальных благ образующихся в процессе общественного производства и имеющих непосредственное отношение к наиболее полному удовлетворению потребностей нетрудоспособных лиц в случае возникновения временной нетрудоспособности.

Принимая во внимание важнейшее значение социального обеспечения в общественной жизни и, что оно представляет собой одновременно цель и средство активизации социальной политики, не сложно понять, почему социальному обеспечению всегда уделялось особое внимание в законотворческой деятельности государства.

Рост эффективности социального обеспечения представляется одним из путей достижения социальной справедливости по отношению фактически ко всему населению, является важной вехой в формировании современной социально-экономической системы защиты и поддержки населения и ключевым направлением создания социально-ориентированной рыночной экономики.

Пенсионное обеспечение является основным компонентом социальной защиты и одной из главных функций государства, закрепленной в ст.39 Конституции Республики Узбекистан установлено: “Каждый имеет право на социальное обеспечение в старости, в случае утраты трудоспособности, а также потери кормильца и в других, предусмотренных законом случаях”

Это понятие включает в себя право на материальное обеспечение в старости, в случае болезни, полной или частичной утраты трудоспособности, а также в случае потери кормильца. Право на социальное обеспечение является одним из самых важных социальных прав гражданина. И это право в нашем государстве - всеобщее и осуществляется за счет средств государственного социального страхования. С учетом всех форм социальной помощи социальное обеспечение предоставляется многим миллионам престарелым, инвалидам, членам семей потерявших кормильца. На социальное обеспечение расходуется 0,5 % общественных фондов потребления. Только на пенсии и пособия в 2015 году расходуется 16 557 млрд. сумов. После оплаты труда - это второй по объему источник доходов населения. Кроме того, за счет выплат по программам государственной помощи (так называемых трансфертных платежей) являющиеся также одними из источников доходов населения осуществляется пенсионное обеспечение временно нетрудоспособных граждан, выплаты различного рода пособий (по уходу за детьми, по беременности и родам)

В настоящее время по данным Комитета по статистике Республики Узбекистан пенсионная система обслуживает около 11 % насе-

ния Республики (около 3,4 млн. человек). По сравнению с европейскими странами это хороший показатель, положительно влияющий на состояние пенсионной системы. Например, во многих европейских странах он превышает 25%.

Правовую основу пенсионной системы в Республике Узбекистан составляет Закон о пенсионном обеспечении граждан Республики Узбекистан, а также иные нормативные правовые акты Республики Узбекистан.

Финансовую основу пенсионной системы в Республике Узбекистан составляют:

средства государственного пенсионного страхования Республики Узбекистан, формируемые в соответствии с законодательством Республики за счет обязательных страховых взносов плательщиков страхователей и застрахованных лиц - для выплаты пенсий по государственному пенсионному страхованию;

средства республиканского бюджета для выплаты пособий по государственному пенсионному обеспечению.

Главная цель реформирования пенсионной системы обеспечение более надежной защиты престарелых лиц от бедности и содействие экономическому росту. С этой целью в 1991 году была проведена частичная реформа пенсионной системы, в результате которой размеры пенсий были поставлены в более тесную зависимость от продолжительности стажа работы и среднемесячного заработка, а финансирование пенсионных выплат стало осуществляться из средств, специально созданного Пенсионного фонда.

Несмотря на то, что реформа 1991 года внесла значительные изменения в порядок назначения и выплаты пенсий, все же она не смогла решить главной проблемы - стабилизации финансового обеспечения пенсионной системы. Реформа не учитывала региональных и национальных особенностей, а также экономической ситуации в республиках. Особенно ярко это проявилось после распада СССР.

С 1 января 2005 года Узбекистан приступил к проведению пенсионной реформы, которая была осуществлена путем поэтапного перехода от распределительных к страховым и накопительным принципам пенсионного обеспечения. Необходимость ее проведения была обусловлена наличием многочисленных проблем, среди которых можно выделить следующее:

Во-первых, отсутствует достаточная зависимость размеров пенсий от величины уплаченных обязательных взносов в Пенсионный фонд.

Во-вторых, наличие значительных пенсионных льгот. В Узбекистане существует чрезмерное количество пенсий, назначаемых раньше общеустановленного возраста. В планово-распределительной системе такие льготы были своего рода компенсацией отдельным категориям работников за вредные условия труда и заниженные заработки. Все это не соответствует характеру рыночных отношений и не отвечающих требованиям социальной справедливости, а также отрицательно влияет на финансовое состояние пенсионной системы.

В-третьих, в настоящее время в Узбекистане не обеспечена достаточная зависимость размеров пенсий от величины уплаченных обязательных взносов в Пенсионный фонд. Например, в Узбекистане, как и во многих странах, бывшего СССР, имеет место неадекватность участия граждан в доходной и расходной частях Пенсионного фонда по половому признаку: женщинам для получения права на полную пенсию достаточно делать взносы в Пенсионный фонд в течение 20 лет, а мужчинам - в течение 25 лет. Женщины получают право на пенсию, достигнув 55 лет, мужчины - 60 лет. Учитывая, что средняя продолжительность жизни женщин 72 года, а мужчин - 67 лет, нетрудно подсчитать, что доля участия женщин в расходной части Пенсионного фонда более чем в 2 раза превышает долю участия мужчин, хотя участие женщин в доходной части Пенсионного фонда значительно меньше, чем участие мужчин.

Реформу пенсионной системы правительство Узбекистана решило начать с принятия закона "О накопительном пенсионном обеспечении граждан" принятого 2 декабря 2004 года.

На основании этого закона на первоначальном этапе (в 2005-2006 годах) были введены в действующую пенсионную систему накопительные элементы в качестве дополнительного пенсионного обеспечения, а основой для формирования накопительной пенсионной системы стали обязательные взносы на специальные индивидуальные счета работников, уплачиваемые работодателем.

На втором этапе пенсионной реформы, начиная с 2007 года, в Узбекистане постепенно стали вводить страховую пенсию, основанную на учете размеров взносов. При этом гарантии получения минимальной государственной пенсии гражданам были сохранены, а ее страховая часть стала зависеть от суммы взносов на лицевом счете в Пенсионном фонде. Кроме того, в республике был установлен мораторий на введение новых пенсионных льгот, действующие же льготы были подвержены постепенному пересмотру и отмене.

Пенсионная система Узбекистана нуждается в совершенствовании. Это обусловлено:

а) растущей пенсионной нагрузкой на работающее население, что создает угрозу финансовой обеспеченности государственных пенсионных обязательств уже в среднесрочной перспективе;

б) постепенным ростом в структуре населения доли населения старше трудоспособного возраста.

Как показывает мировой опыт пенсионных реформ, по мере увеличения доходов населения пенсионные системы движутся от государственных систем в сторону индивидуализации, т.е. к накопительным системам. Но неумелое управление пенсионными накоплениями при накопительной системе может привести к уменьшению доходности пенсионных активов.

Даже убедительные аргументы в пользу перехода к накопительным схемам из-за наличия целого ряда рисков связанных с увеличением пенсионных активов, не смогли убедить многие европейские страны к переходу к накопительной системе. Это в свою очередь привело к тому, что многие страны решили не менять солидарную систему, а заняться ее совершенствованием, которое стало осуществляться за счет повышения пенсионного возраста и требований к длительности страхового стажа, индексации размера пенсий и т.п.

Кроме того, в некоторых государствах частные накопительные компоненты стали выступать в качестве дополнения к существующим государственным пенсионным программам.

Наконец, широкое распространение получила прямая дотация пенсионной системе за счет средств госбюджета, из которого финансируются либо отдельные виды пенсий или доплаты к пенсии, либо часть страховых взносов за работника наряду с взносами работодателя и самого работника.

Прогноз демографической ситуации показывает, что темпы роста численности населения пенсионного возраста превышают темпы роста численности населения трудоспособного возраста, в результате чего уже к 2050 году число пенсионеров в Узбекистане достигнет 19,4% от общего числа населения страны, а это в свою очередь ухудшит финансовое состояние пенсионной системы, так как темпы роста расходной части пенсионного фонда превысят темпы роста его доходной части.

Исходя из вышесказанного, необходимо уже сейчас начать реформирование пенсионной системы республики с тем, чтобы период реформ охватил тот временной лаг, удобный с точки зрения демографических изменений.

Следовательно, постепенно продвигаясь по пути совершенствования действующей пенсионной системы, основанной на обязательном

социальном страховании, необходимо осуществлять шаги в направлении формирования дополнительных систем пенсионного обеспечения основанных на добровольном участии в них граждан.

Литература

1. Закон Республики Узбекистан от 03.09.1993 г. № 938-ХП. О государственном пенсионном обеспечении граждан.
2. Закон Республики Узбекистан от 02.12.2004 г. № 702-П. О накопительном пенсионном обеспечении граждан.
3. Постановление Президента Республики Узбекистан от 30.05.2011г. №1542 «О дополнительных мерах по дальнейшему усилению социальной защиты одиноких престарелых, пенсионеров и инвалидов на 2011-2015 годы»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО МИРОВОГО ОПЫТА В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Крутиков В.К., д.э.н., профессор
Институт управления, бизнеса и технологий, г.Калуга
Калужский филиал Финуниверситета, г.Калуга

Худы - Хыски Д. (CHUDI HYSKI D.), д.э.н., академик, профессор
Академия Яна Длугоша г. Ченстохов, Польша

Дорожжина Т.В., к.э.н., доцент
Институт управления, бизнеса и технологий, г.Калуга

Аннотация: В статье представлен положительный практический опыт зарубежных стран в решении проблем регионального социально-экономического развития. Рекомендуется использовать, с учетом отечественных особенностей, перспективные зарубежные модели, доказавшие свою эффективность в решении проблем пространственного развития.

Ключевые слова: управление территориями, регионы Китая, европейские подходы, гармонизация отношений.

В настоящее время, с учетом существования внешних и внутренних вызовов для экономики страны, целесообразно проанализировать положительный зарубежный опыт пространственного развития регионов разных стран и разработать научно обоснованные рекомендации практической направленности для совершенствования политики, проводимой органами власти субъектов федерации.

Так, в Калужской области последние годы активно осуществлялась деятельность по расширению и углублению торгово-экономических отношений, инвестиционному сотрудничеству с зарубежными странами.

По итогам 2015 года производство лекарственных препаратов на предприятиях региона выросло на 7%, стройматериалов – на 21%, продуктов питания – на 9%, металлопроката – на 14%, резиновых и пластмассовых изделий – на 30%.

Итого номинальный объем валового регионального продукта за год увеличился и составил 313,5 млрд. рублей. Наиболее успешно развивались предприятия агропромышленного комплекса и строительной индустрии.

Общий объем инвестиций в основной капитал составил 92,5 млрд. рублей. На территории региона открылись девять новых крупных предприятий иностранного капитала.

В тоже время, 2015 год, по мнению губернатора Артамонова А.Д., не относится к таким, по итогам которых приходится говорить о высоких достижениях. Вывод связан с тем, что индекс промышленного производства в субъекте федерации за год сократился на 9,1%, а объем реального валового регионального продукта снизился на 6,5%.

Производство автомобилей за год уменьшилось на 28,4%, автомобильных компонентов – на 12,3%, железнодорожной техники – на 30%, телевизоров – на 47%.

Калужская область в рейтинге качества жизни в российских регионах за 2015 год заняла двадцатую строчку, хотя три предыдущих года неизменно находилась на семнадцатом месте.[2., 11., 12.]

Целесообразно обратиться к показателям социально-экономического развития регионов Китая. Экономика Китайской народной республики остается единственным крупнейшим фактором, способствующим росту мирового ВВП. Если в полной мере сбудется прогноз Международного валютного фонда, то рост ВВП в Китае достигнет в 2016 году показателя 6,7%, соответственно, на китайскую экономику будет приходиться 1,2 процентных пункта роста мирового ВВП. Среди стран, входящих в БРИКС, на КНР приходится 73% от общего роста.

Основой гармоничного развития регионов страны становится процесс перехода от числовых показателей к комплексным структурным реформам, в ходе которых демонстрируется успешный рост и внедрение инноваций, соответствующих новому технологическому укладу.

Выстраивая долгосрочные горизонты прогнозирования и планирования (до ста лет), китайские ученые, аналитики и представители властных структур не считают перспективным традиционный путь развития. По их мнению, темпы роста больше не играют ключевой роли в оценке экономики страны, а числовые ориентиры не являются больше важнейшими показателями. Основа успешного развития регионов, и страны в целом, зависит, в настоящее время, от реализации комплексных структурных реформ, а также последовательности получения конкретных результатов при реализации заданных целей.

Показательным примером является осуществление инвестиционной деятельности. В первоначальный период инвестиции за рубеж осуществлялись, в основном, китайскими государственными предприятиями. Китай превратился в страну с большим объемом прямых инве-

стиций, направляемых во многие регионы и страны мира. В 2015 году суммарные инвестиции китайских предприятий увеличились до 14,8 млрд. долл. Но прямые иностранные инвестиции стали прерогативой самостоятельной деятельности бизнес - структур Китая. Широкое распространение получила практика «слияния» и «поглощения» зарубежных компаний. Процесс происходит при осуществлении трансграничной «горизонтальной» и «параллельной» интеграции. Наиболее крупные сделки, проведенные китайскими компаниями, по слиянию и поглощению наблюдаются в отраслях высоких технологий и телекоммуникаций. И именно в этих отраслях, крупные компании Китая начинают занимать ведущее мировое положение, демонстрируя высочайшую конкурентоспособность. Внутренний межрегиональный рынок Китая перенасыщен продукцией, поэтому акцент делается на перспективные зарубежные рынки, способные обеспечить серьезные длительные траектории роста.

Для Калужской области особенно показателен пример реализации стратегии китайской автокомпании «Geely». На территории калужского региона базируется структурное подразделение компании «Volvo», широко пользующееся региональными налоговыми льготами и иными преференциями. В организационном и правовом плане калужское подразделение «Volvo» самостоятельно и независимо. А, не самая крупная китайская компания «Geely», в 2010 году за 1,8 млрд. долларов США приобрела 100% акций компании «Volvo». Китайская экономика пополнилась и укрепилась одним из лидеров мирового автомобилестроения. Сделан мощный инновационный задел развития автомобилестроения страны. [3-8.]

Полезные выводы можно сделать и проводя анализ деятельности Европейского союза (Еврокомиссии) по формированию особых экономических зон (ОЭЗ).

Инструментарий ОЭЗ используется, в частности Польшей, для активизации хозяйственной деятельности на территориях депрессивных регионов республики. Но польские органы власти вынуждены считаться с позицией Еврокомиссии, которая считает недопустимым расширение региональных льгот, предоставляемым предпринимателям.

По мнению членов комиссии, подобная деятельность является антирыночной и подрывает основы конкуренции. Перспективы развития ОЭЗ ЕС связывает с координацией деятельности власти, бизнеса и общества, выстраивании международных интеграционных систем, что, в конечном итоге, повышает уровень жизни населения депрессивных территорий.

Требуется индивидуальный подход к развитию каждой территории, позволяющий учитывать ее проблемы, ресурсы, особенности и определение места в европейском и международном пространстве. Во главу угла деятельности ставится рациональное и эффективное использование локальных ресурсов регионов.

Основными направлениями политики развития региональных территорий Германии и Франции, в рамках требований сформулированных ЕС являются:

- межведомственный и интегрированный подход при разработке и реализации программ и стратегий развития территорий;

- субсидиарный принцип и принцип вовлечения, которые реализуются путем активного вовлечения населения в процесс развития территорий;

- учет всех потенциалов и недостатков пространственного развития местности при планировании и реализации региональной политики;

- с учетом особенностей той или иной территории применяется различный экономический инструментарий: создание полисов передового опыта, защита места происхождения продукта, диверсификация предпринимательской деятельности (например, производственная и альтернативная деятельность на селе).

- осуществляется значительная ресурсная, и иная государственная поддержка, с различных уровней управления и из разных ведомств (например, формирование многоканальной системы обеспечения кредитными ресурсами);

Учет данных направлений позволяет существенно улучшить политику развития территорий Евросоюза и способствует решению наиболее актуальных проблем. [2.]

Рассматривая зарубежные подходы, разумеется, не следует забывать о российских особенностях: социально-экономических, ментальных, территориальных и прочих.

Наиболее четко особенности сформулированы в исследованиях Евстигнеева Р., и Евстигнеевой Л., которые сформулировали следующую мысль. В России главной проблемой являются не размеры накопленных резервов государства, а проблемы социального тонуса. Социальный тонус проявляется в массовом участии населения в социально-экономической жизни страны, хозяйственной активности каждого гражданина. [3.]

Требуется создать систему управления, в центр которой поместить интересы граждан и предпринимателей. Именно с подобными предложением обратился Председатель Правительства РФ Д. Медведев

к Президенту России В. Путину. Медведев сформулировал идеи по реформированию системы государственного управления. В существующей системе государственного управления отсутствует взаимодействие между органами власти, необходимое для достижения результатов при решении сложных и комплексных задач. Этими вопросам должна заняться комиссия во главе с Президентом страны. Комиссия должна будет координировать разработку стратегических параметров социально-экономического развития России, а также оптимизировать систему министерств и подведомственных учреждений, утверждать и проводить мониторинг достижения поставленных целей. [9.]

Но следует согласиться с выводами Счетной Палаты РФ, о том, что пока развитие системы ОЭЗ имеет ничтожные показатели. За последние десять лет государство вложило в развитие особых экономических зон более 120 млрд. рублей. Практически, на начало 2014 года, компаниями проведены работы на сумму 52 млрд. рублей. Согласно отчету это лишь 26% от ожидаемой к 2017 году стоимости. На каждый вложенный государством рубль приходится семьдесят четыре инвестиционной копейки.

Счетная Палата РФ отметила государственный долг Калужской области, который увеличился в 1,9 раза с 16,5 млрд. рублей на 1 января 2013 года до 31,3 млрд. рублей на 1 января 2016 года. Коэффициент долговой нагрузки бюджета Калужской области без учета долговых обязательств по предоставленным гарантиям увеличился в 1,5 раза. Наибольшую долю в расходах на обслуживание государственного долга Калужской области занимают выплаты процентного дохода по кредитам от банков.

В 2013 году они составили 65,8%, в 2014 году – 77,5%, в 2015 году – 83,6%. На 1 января 2013 году долг по кредитам от кредитных организаций составлял 4,8 млрд. рублей, а на 1 января 2016 году – 10,8 млрд. рублей. Калужская область оказалась в числе четырнадцати худших регионов страны, в которых отношение госдолга к доходам бюджета превышает 100%.

При этом, в соответствии с постановлением Правительства Калужской области, министерству экономического развития Калужской области в целях создания и развития инфраструктуры индустриальных парков в 2016 году направлены средства областного бюджета в уставный капитал акционерного общества «Корпорация развития Калужской области» в сумме 730 миллионов рублей. Выплаты осуществлены в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных министерству в рамках подпрограммы «Формирование благоприятной инвестиционной среды в Калужской области» государственной программы Калуж-

ской области «Экономическое развитие в Калужской области». [2.,10.,12.]

Результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы:

Российская Федерация, как и любое государство, имеет свой индивидуальный, неповторимый путь социально-экономического развития.

Результаты анализа мирового и отечественного опыта обеспечения устойчивого, комплексного развития регионов свидетельствует о том, что существует необходимость научно-практического обоснования путей решения проблем территориального межкультурного взаимодействия.

В современных социально-экономических условиях развития регионов России целесообразно использовать накопленный международный положительный опыт инновационного развития территорий, с учетом национальных особенностей.

Необходима коренная трансформация системы управления экономикой страны и регионов, как базы для проведения общих структурных реформ.

Следует четко закрепить полномочия и ответственность органов федеральной власти и власти субъектов РФ, решающих задачи инновационного развития регионов, обеспечив координацию деятельности органов власти по использованию передовых систем управления территориями, разумному использованию ресурсов.

Органы власти различных уровней, структуры бизнеса, все слои населения должны работать сообща в деле модернизации экономики, повышении ее эффективности и конкурентоспособности, коренных изменений в гражданском демократическом обществе.

Литература

1. Евстигнеев Р., Евстигнеева Л. Стратегия выхода России из кризиса. //Вопросы экономики. №5. - 2009. - С.47.
2. Зайцев Ю.В., Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Худы-Хыски Д. Политика сбалансированного пространственного развития региона. Калуга. Издательство «Эйдос». - 2015.
3. Сунь Ели. Мышление и стиль работы нового руководства Китая. О книге «Си Цзиньпин о государственном управлении»//Китай. № 11(109). 2014. - С.21.
4. Цзунхэ. Место Китая в мировой торговле//Китай №3 (101). 2014. С.27.

5. Чжу Таотао. Опыт Китая в ВТО: уроки для России//Китай №10(84). 2012. С.31.
6. Чун Яту Вездесущие «made in China»//Китай №9 (95). 2013. С.39
7. Чэнь Нань. Новый бум покупки европейский предприятий// №4(78). 2012. - С. 35.
8. Шаньшань Ю. Динамичное развитие внешних инвестиций Китая// №2(100).- 2014. С.27-28.
9. Дмитрий Медведев предложил Владимиру Путину измениться. Для реформы государственного управления требуется создать комиссию, считает премьер. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2016/04/22/638724-dmitrii-medvedev-predlozhil-vladimiru-putinu-izmenitsya>
10. Сайт Счетной Палаты РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://audit.gov.ru/activities/bulleten/>.
11. Сайт Министерства экономического развития РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru/>.
12. Официальный Портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.admoblkaluga.ru/main/>.

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФОРМ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Губернаторова Н.Н., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация: в статье раскрыты роль и значение малого бизнеса в экономике, особенности поддержки малого и среднего предпринимательства, раскрыты подробно особенности регулирования предпринимательства

Ключевые слова: малый бизнес, средний бизнес, государственная поддержка, формы поддержки

Малый бизнес является важным и основополагающим сектором экономики любого государства, позволяющим обеспечить социальную, экономическую и политическую стабильность. Малое предпринимательство – это система экономических денежных отношений по поводу организации и осуществления физическими и юридическими лицами на добровольных основах законных видов предпринимательской деятельности. Эти виды деятельности ограничены по размерам в рамках установленных законодательством - численности работников и объемов выручки.

Роль малого бизнеса в экономике страны заключается в высокой доле участия малых предприятий в формировании национального дохода государства, а также в снижении безработицы, увеличении и расширении предложения на рынке, формировании более гибкого рынка, что наиболее важно в условиях нестабильной экономической и международной ситуации.

Роль малого бизнеса в экономике страны заключается в следующем:

- участие (в некоторых странах до 70% - Германия) в создании валового внутреннего продукта;
- формирование доходов бюджетов разных уровней;
- вовлечение в трудовую деятельность экономически активного населения;
- содействие росту трудоустройства и снижению безработицы;
- удовлетворение платежеспособного спроса населения в не охваченных крупными предприятиями сегментах и рынках сбыта путем производства и реализации товаров, работ, услуг;

- удовлетворение потребностей населения с активной жизненной позицией в росте и самореализации;
- развитие конкуренции, улучшение качества продукции и качества обслуживания в различных секторах экономики;
- формирование гибкого рынка, способного реагировать на внешние изменения в экономике и рынке и подстраиваться под них;
- быстрое обновление рынка, его инновационное развитие.

В настоящее время в России выделяют следующие проблемы малого бизнеса:

- высокий уровень налоговой нагрузки;
- рост и возникновению теневого бизнеса;
- недостаточность собственного капитала и собственных оборотных средств для развития бизнеса;
- неэффективная система кредитования;
- нехватка квалифицированных управленческих кадров, высококвалифицированных рабочих;
- угроза захвата бизнеса;
- отсутствие должной социальной защищенности и личной безопасности владельцев и работников малых предприятий;
- ценовое давление со стороны более крупных конкурентов;
- бюрократические барьеры в получении льгот и субсидий;
- сложности выхода на рынок с продукцией, высокая конкуренция в наиболее доступных секторах, значительная доля зарубежной продукции на рынке, особенно в секторе АПК;
- активное развитие крупных торговых структур (центров) и упразднение малых магазинов и рынков.

Малый бизнес присутствует практически во всех отраслях экономики Калужской области. В деятельность малых предприятий вовлечены все трудоспособные социальные группы населения. Его развитие оказывает непосредственное влияние на общее состояние экономики региона, способствует насыщению рынка товарами и услугами, развитию экономически оправданной конкуренции, созданию новых рабочих мест и новых производств, а также формированию налоговой базы.

Таким образом, развитие малого бизнеса в Калужской области в большей степени обусловлено реализацией региональных программ развития, формирующих основной капитал малых предприятий.

Результатом развития малого предпринимательства Калужской области стал прирост показателей уровня занятости в малом бизнесе Калужской.

Малый бизнес любого региона характеризуется отраслевой структурой: ввиду специфики функционирования малого предпринимательства и критериев отнесения предприятий, малый бизнес может присутствовать только в определенных отраслях.

Наибольшая численность населения, занятого в секторе малого бизнеса, сосредоточена в отраслях: обрабатывающих производств (21,2%), операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (23,6%), оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (21,6%), строительство (15,6%).

Существенное сокращение численности населения, занятого в секторе малого бизнеса, относится к отраслям: сельское хозяйство, гостиницы и рестораны, транспорт и связь.

В структуре численности и оборота малых предприятий Калужской области преобладает оптовая и розничная торговля, ее доля составляет 31,4% по количеству малых предприятий в отрасли и 42,2% по обороту малых предприятий в отрасли. Также значительная доля малых предприятий приходится на такие отрасли, как: обрабатывающие производства (18,5%), строительство (18,1%) и операции с недвижимым имуществом (10,8%). Деградирующими отраслями в отношении наличия и доля малых предприятий являются сельское хозяйство, рыбоводство, добыча полезных ископаемых, гостиницы и рестораны и т.д.

Снижение оборота малых предприятий в оптовой и розничной торговле связано с активным развитием крупных торговых компаний и сетей и торговых комплексов, аренда в которых не окупается малыми оборотами торговли малого бизнеса. Кроме того, за счет объема и оборота продукции крупные торговые структуры имеют возможность максимально сократить цены при сохранении уровня прибыли.

Данные особенности развития отрасли не позволяют малому бизнесу полноценно функционировать, что, в свою очередь, определяет вероятные снижения темпов роста малого бизнеса в регионе без своевременной и эффективной поддержки со стороны государственных структур.

На сегодняшний день основными барьерами, которые препятствуют развитию субъектов малого и среднего, в том числе инновационного, предпринимательства, являются:

- отсутствие стартового капитала для организации предпринимательской деятельности;
- ограниченная доступность финансовых ресурсов, обусловленная сложностью получения внешнего финансирования для субъектов малого и среднего предпринимательства и высокой стоимостью банковских кредитов;

– административные барьеры при осуществлении предпринимательской деятельности;

– ограниченный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства к рынкам сбыта, в том числе зарубежным и региональным, что объясняется меньшими возможностями и финансовыми ресурсами большинства субъектов малого и среднего предпринимательства. На решение данных проблем направлены различные формы и механизмы государственной поддержки малого предпринимательства Калужской области.

Таким образом, реализация целевых программ по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства позволила сформировать комплексную и преемственную систему финансовой, имущественной, кадровой, информационно-консультационной поддержки субъектов предпринимательства в Калужской области и решить некоторые проблемы.

Литература

1. Бутяев К.С., Кокин А.С. . Совершенствование преддоговорных отношений среднего и малого бизнеса// Деньги и кредит - 2014.- №12.- с. 38-42
2. Кадушина В.А. Развитие социального потенциала человека в контексте игры (на примере спортивных игр) [Текст]: Автореф. ... дис. канд. соц. наук. - Саратов, 2010. - С. 14
3. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Основные направления эффективного импортозамещения в России // Казанская наука. 2015. № 1. С. 58-60.
4. Губернаторова Н.Н., Костина О.И. Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Калужской области. В сборнике: Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях. Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э.. 2014. С. 49-55.
5. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджет Калужской области – главный источник финансирования социально-экономических процессов в регионе // Экономика. Бизнес. Банки. 2013. Т. 2. С. 87-96.
6. Губернаторова Н.Н. Драйверы инвестиционной привлекательности российской экономики //В сборнике: Наука,

- образование, общество проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2015. С. 41-43.
7. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджетирование как метод оптимизации управления затратами предприятий АПК // Казанская наука. 2013. № 10. С. 71-74
 8. Кошинов В. М. Поддержка малого бизнеса в разных странах мира (Великобритания, Япония, США)/Проблемы теории и практики управления, М.: ОАО «Международная Медиа Групп», № 08 , 2010 – с. 102-110

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Турсунмухамедов И.Г., к.э.н., доцент
Александров Е.Л., к.п.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Авторы статьи характеризуют особенности развития хозяйственного комплекса Калужской области. Делается вывод, что опередить соперников в межрегиональном споре возможно за счет осуществления как имеющихся в наличии, так и формирующихся у нее конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: региональная конкурентоспособность, инвестиционная активность, институциональная поддержка бизнеса, «новая экономика».

Современные вызовы в области мировой геополитики и международных экономических отношений актуализируют одну из важнейших задач – обеспечение бесперебойного развития отечественной экономики. Решение данной задачи в значительной степени зависит от правильного выбора стратегии по повышению конкурентоспособности российских регионов.

«Региональная конкурентоспособность» как экономический термин означает достижение конкретным регионом более высокого уровня хозяйственного развития по сравнению с другими регионами по ряду параметров:

- уровень промышленного производства;
- инвестиционная активность;
- институциональные акты и структуры, направленные на формирование бизнес среды;
- инновационные преобразования.

Эти и ряд других параметров социально-экономического развития, например, эффективность использования разнообразных ресурсов, в целом представляют собой региональные конкурентные преимущества. Рассмотрим их подробнее на примере региона, ранее ничем не выделявшемся в межрегиональном соперничестве.

За последнее время хозяйственный комплекс Калужского региона демонстрирует позитивную динамику развития. Ставка на создание высокотехнологичных промышленных производств, нацеленных на выпуск конкурентной продукции, при устойчивом функционировании традиционных предприятий, оправдала себя. «Визитной карточкой» калужан является производство пользующихся спросом на внутреннем рынке страны автомобилей и автокомпонентов, турбин, авиационных двигателей, тепловозов, путеремонтных машин, мини культиваторов, телевизоров. В структуре обрабатывающей промышленности региона существенно выделяется производство транспортных средств и оборудования (35,7%), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (14,4%), металлургическое производство (12,0%). По первой из названных позиций Калужская область лидирует в ЦФО.

Промышленная ориентированность и выгодное географическое положение (регион находится по соседству с Московской агломерацией, где проживает около 25 млн. чел. с широко разветвленной сетью коммуникаций, центров оптовой и розничной торговли, кредитных учреждений) обуславливают возрастание инвестиционной активности как конкурентного преимущества.

В Калужском регионе осуществляется более 150 инвестиционных проектов из 30 стран. В период с 2006 по первое полугодие 2015г. в областной хозяйственный комплекс привлечено 21,058 млрд. долл. Несмотря на призывы руководства ряда западных стран оказывать санкционное давление на российскую экономику все крупные инвестиционные проекты, ранее намеченные в нашем крае, продолжают реализовываться (только за 2015г. объем инвестиций в основной капитал составил 92,5 млрд. руб.). На стадии переговорного процесса рассмотрение еще 60 инвестиционных проектов. В Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ регион занимает почетное второе место [4].

Наличие благоприятного инвестиционного климата является следствием продуманных законодательных инициатив. Первыми из них, принятых региональным руководством еще в 2003г. [2], стали акты, предусматривающие поддержку зарубежных и отечественных инвесторов из средств местного бюджета, налоговые послабления, субвенции. Один из главных программно-целевых документов последнего времени – «Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030г.», названная еще стратегией «Инвестируй в человека» [3], в качестве приоритетной задачи выдвигает реализацию следующих значимых проектов по организации, функционированию регионального хозяйственного комплекса:

- проведение кластерной политики по созданию индустриальных парков и зон с размещением в них автомобилестроения, фармацевтического и других видов производств;
- развитие инновационной инфраструктуры с возрастанием доли инновационного продукта до 25% в общем объеме продукции;
- наращивание потенциала государственно-частного партнерства в производственной и социальной сферах.

Изложенные в Стратегии проекты, как способ реализации хозяйственной практики, позволят обеспечить конкурентоспособность Калужской области не только по стандартным макроэкономическим показателям, но и по состоянию среды жизни и качеству человеческого капитала.

Зарубежный и отечественный опыт свидетельствует о широком разнообразии институциональных мер развития бизнес среды в регионах. В Калужской области формируется кластерная организация хозяйствования с учетом исторически накопленного на ее территории научно-технического потенциала и уровня интеграции ее экономики в общемировое рыночное пространство, демографическими трендами. Как правило, реализация кластерных стратегий предполагает наличие грантообразующих фондов. Одной из таких институциональных структур, стимулирующих деловую активность, является Государственный фонд поддержки предпринимательства в Калужской области. Финансовая поддержка фонда проявляется в предоставлении предпринимателям микрозаймов, займов и поручительства на развитие бизнеса по льготным процентным ставкам. Структурным подразделением этого фонда является региональный Центр экспортного развития, призванный обеспечивать эффективное продвижение брендов калужских предприятий на внешние рынки [5]. Отметим, что у нашего региона налажены партнерские отношения со 109 странами мира. Наиболее тесно калужане контактируют с деловыми кругами из ФРГ, Франции, Чехии, Китая,

Республики Корея, а также Белоруссии и Казахстана. Сравнительно высок удельный вес продукции машиностроения, металлургии, электроники среди региональных экспортируемых поставок.

Наряду с выделением средств из регионального бюджета в рамках субсидирования малого и среднего бизнеса, компенсации затрат на покупку оборудования и лизинговых платежей (в соответствии с ведомственными целевыми программами) в области существует также инфраструктура по оказанию бесплатной консалтинговой помощи бизнес проектам. В нее входят Агентство регионального развития, Калужская торгово-промышленная палата, Центры поддержки предпринимательства в районах.

В целях преодоления диспропорциональности развития северных и южных территорий региона, повышению в них уровня деловой заинтересованности в 2013г. федеральные и региональные власти утвердили соглашение о создании особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Калуга» (далее ОЭЗ) [1]. В настоящее время ОЭЗ территориально охватывает Людиновский (610 га) и Боровский (432 га) районы. Специальный юридический статус ОЭЗ предусматривает ряд преимуществ, предоставляемых для ее резидентов: минимальная арендная плата – 2% от кадастровой стоимости участка в год, низкая стоимость выкупа земельного участка, налоговые льготы и таможенные преференции. По прогнозным оценкам, в ближайшие десять лет налоговые отчисления в федеральный бюджет составят 11,7 млрд. руб., а в региональный и местный бюджеты – 10,3 млрд. руб. На октябрь 2016г. в ОЭЗ «Калуга» реализуют свои проекты 9 резидентов (в числе недавно зарегистрированных – ООО «ДЕКО ГРУП», ООО «Интерфармгласс Калуга», ООО «Калуга Полимер» с общей суммой заявленных инвестиций в 6,5 млрд. руб.). При этом подписано еще 12 соглашений о намерениях с потенциальными резидентами.

Следует указать и на такое конкурентное преимущество экономики нашего региона как следование курсу на инновационное развитие. Еще в 2014г. на заседании областного правительства было отмечено, что в крае созданы предпосылки для формирования хозяйственного комплекса индустриально-инновационного типа («новая экономика»). Основными звеньями ее инфраструктуры являются четыре бизнес инкубатора: один – в Калуге, три – в Обнинске. Помимо этого функционируют инновационные фонды и центры поддержки, среди которых важную роль играет ОАО «Агентство инновационного развития – центр кластерного развития Калужской области» (АИРКО). Деятельность АИРКО строится на концепции «инновационного лифта» по взаимодействию с институтами развития в процессе осуществления реги-

ональной кластерной политики. Направления реализации данной концепции: отбор перспективных новаторских идей и проектов молодежи, финансовая поддержка стартапов через Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. В первый год для таких стартапов предусмотрено выделение гранта в размере 1 млн. руб., во второй – 2 млн. руб., в третий – 3 млн. руб. [6].

Институциональная поддержка инновационных преобразований, развитие и поощрение конкуренции в научно-технической сфере путем финансирования высокоэффективных наукоемких проектов оказывает стимулирующее воздействие на развитие региональной экономики. В рейтинге инновационного развития субъектов Российской Федерации, составленном экспертами НИУ ВШЭ в 2016г., Калужская область занимает третье место после Татарстана и Мордовии.

Подведем итоги. Калужский регион – один из немногих субъектов в ЦФО, в котором отмечено неуклонное возрастание темпов промышленного производства. Стратегически обоснованной оказалась ставка на создание индустриальных парков, особых зон, как центров инвестиционной активности. Осуществление инновационных преобразований экономической и социальной сферы региона было бы невозможно без комплексной институциональной поддержки. Использование конкурентных преимуществ в хозяйственной практике Калужской области определяет ее место среди ведущих регионов Российской Федерации.

Литература

1. Соглашение между Правительством Российской Федерации, Правительством Калужской области и Администрацией муниципального образования «Город Людиново и Людиновский район» Калужской области о создании на территории муниципального района «Город Людиново и Людиновский район» Калужской области особой экономической зоны промышленно-производственного типа от 25.01.2013 № С-10-ОС/Д14//КонсультантПлюс.
2. Закон Калужской области от 26.06.2003 №223-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности Калужской области»; Закон Калужской области от 10.11.2003 №263-ОЗ «О налоге на имущество организаций» //КонсультантПлюс.
3. Постановление Правительства Калужской области от 29 июня 2009г. №250 «О Стратегии социально-экономического развития Калужской области» (в ред. Постановлений Правительства Калужской области от 13.07.2012 №353, от 26.08.2014 №506). URL: http://pppka.ru/uploads/userfiles/postanovlenie_pravitelstva_kaluzhskoy_oblasti_ot_29_06_2009_250.pdf. (Дата обращения 20.10.2016).

4. Трутнева Н.Ю. Региональные особенности инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов Калужской области /Прогнозирование инновационного развития национальной экономики в рамках рационального природопользования: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (13 ноября 2015г.): в 3 ч. /Перм. гос. нац. исслед. ун-т. - Пермь, 2015. Ч.2. - С.181-188.
5. Турсунмухамедов И.Г. Точки роста инвестиционного потенциала в стратегии развития экономики региона //Экономика. Налоги. Право. Т.9. - №4. - 2016. - С.118-124.
6. Александров Е.Л., Круглов В.Н. Достижение устойчивого развития территорий на основе инновационного роста: монография. - М.: Изд-во ООО «ТРП», 2016. - 102с.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ СЕМЬЯМ, ИМЕЮЩИМ ДЕТЕЙ, В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Суслякова О.Н., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: в статье рассматривается сущность и виды пособий семьям, имеющим детей, на примере Калужской области, приводятся реальные размеры пособий в 2016 году и механизм их финансирования и индексации.

Ключевые слова: социальная защита, социальное обеспечение, семейные пособия, детские пособия, Калужская область

Семья, как ячейка общества, является предметом защиты и поддержки во многих странах мира, что закреплено в ряде международно-правовых документах, например, Всеобщей декларации прав человека, Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах, Конвенции ООН о правах ребенка и т.д. Кроме того, Конвенцией МОТ № 102 семейные пособия определены в числе основных видов социального обеспечения.

Забота о семье и детях является одной из основных в рамках реализации социальной политики России. Среди важнейших форм поддержки материнства, отцовства и детства в настоящее время выступают денежные выплаты, которые направлены на оказание помощи

гражданам в воспитании и содержании детей либо возмещают лицу заработок, которого он лишился в силу осуществления своих родительских функций.

К основным видам семейных пособий можно отнести:

- пособие по беременности и родам,
- единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинские органы в ранние сроки беременности,
- единовременное пособие при рождении ребенка,
- ежемесячное пособие по уходу за ребенком,
- пособие по временной нетрудоспособности в связи с уходом за больным ребенком и пр.

Следует отметить, что данный перечень пособий является обязательным к исполнению на всей территории России, при этом регионы могут дополнять его другими пособиями и выплатами в зависимости от финансовых возможностей и целей социально-экономического развития.

В Калужской области вопросами социальной поддержки семьи и детства занимается Министерство труда и социальной защиты Калужской области и Управление социальной защиты, на сайте которого можно найти всю информацию о возможных услугах и порядке их получения [3].

В соответствии с федеральным и региональным законодательством в Калужской области выплачиваются следующие виды пособий в целях поддержки материнства, отцовства и детства:

- единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинские органы в ранние сроки беременности, в размере 581,73 руб.;
- декретное пособие по беременности и родам – в размере 100% среднего заработка за 2 предыдущих года, по МРОТ либо в минимальном фиксированном размере (581,73 руб.);
- единовременное пособие по беременности женам военнослужащих по призыву – в размере 24565,89 руб.;
- единовременное пособие при рождении/усыновлении ребенка – в размере 15512,65. При усыновлении ребенка-инвалида, ребенка старше 7 лет или нескольких детей, являющихся братьями или сестрами, выплата производится в размере 118529,25 руб. на каждого ребенка;
- пособие по уходу за ребенком - 40% от среднемесячного заработка за 2 предыдущих года на одного ребенка или в минимальном размере: 2908,62 руб. — на первого, 5817,24 руб. — на второго и последующих;

- пособие по уходу за ребенком военнослужащего срочной службы в размере 10528,24 руб.;

- выплата многодетным семьям на третьего и последующих детей до 3 лет – в размере установленного регионального прожиточного минимума на ребенка (по данным II квартала 2016 г. 9345 руб.);

- пособие на ребенка военнослужащего по потере кормильца – в размере 2117,50 руб.;

- материнский капитал (при рождении второго ребенка, один раз независимо от количества детей) – в размере 453026 руб.

Кроме того, в Калужской области принят ряд законов, направленных на дополнительное обеспечение семей, имеющих детей. Так, например, в качестве дополнительной меры социальной поддержки семей при рождении третьего или последующих детей в Калужской области выплачивается материнский капитал в размере 50000 руб. [2].

Для дополнительной материальной поддержки малообеспеченных граждан, имеющих детей, в 2004 году был принят Закон Калужской области «О ежемесячном пособии на ребенка», согласно которому семьи со среднедушевым уровнем дохода ниже прожиточного минимума (по итогам II квартала 2016 года прожиточный минимум в Калужской области для всего населения составляет 9429 руб., для трудоспособного населения 10124 руб., для пенсионеров 7842 руб., для детей 9345 руб.) имеют право на следующие виды пособий:

- ежемесячное пособие на ребенка - 200 рублей;

- на детей, родители которых уклоняются от уплаты алиментов либо когда взыскание алиментов невозможно, - 400 рублей;

- на детей военнослужащих, проходящих службу по призыву, - 600 рублей;

- на детей одиноких матерей - 400 рублей;

- на второго и последующих детей в возрасте от полутора до трех лет - 4000 рублей;

- на детей-инвалидов - 2000 рублей;

- на детей, один из родителей которых является инвалидом, - 400 рублей [1].

Финансирование расходов на выплату данных пособий, как и регионального материнского капитала, осуществляется за счет средств областного бюджета.

Следует отметить, что с 1 февраля 2016 года был установлен новый порядок индексации детских пособий и иных социальных выплат — теперь они повышаются ежегодно по фактической инфляции за прошлый год. Да и сами выплаты теперь будет получить гораздо слож-

нее, так как по многим социальным выплатам введена категория нуждаемости. В целом, это, конечно, негативно сказывается на финансовом благополучии семей с детьми, особенно многодетных. И в этих условиях остается только надеяться на то, что правительство нашей страны в ближайшие годы сумеет повысить экономическую мощь нашего государства и уровень социальной защищенности населения.

Литература

1. Закон Калужской области от 30.12.2004 N 10-ОЗ (ред. от 29.06.2012) "О ежемесячном пособии на ребенка"//КонсультантПлюс
2. Закон Калужской области от 27.12.2011 N 240-ОЗ "О материнском (семейном) капитале"//КонсультантПлюс
3. Официальный сайт Городской управы г.Калуги [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kaluga-gov.ru>

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Сергиенко Н.С., к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщен опыт муниципальных образований в отдельных регионах по организации территориального общественного самоуправления с использованием средств самообложения. Рассмотрены проблемы мобилизации и использования средств самообложения.

Ключевые слова: местное самоуправление, сельское поселение, территориальное общественное самоуправление, самообложение граждан, целевые средства, доходы местного бюджета

В современных условиях политика устойчивого развития должна основываться на взаимодействии публичных и общественных институтов, формирующем отношения между социальными группами и индивидами по поводу условий создания и распределения создаваемых благ, позволяющих согласовывать коренные интересы и потребности

социальных групп и индивидов с интересами и целями общества, а также учитывать интересы будущих поколений.

К основным задачам органов местного самоуправления относятся формирование условий и предоставление возможности для удовлетворения социальных и культурных потребностей жителей муниципального образования, организация содержания и развития муниципальной социальной инфраструктуры. В полной мере все это относится и к сельским территориям.

В современной России наблюдается активная дискуссия в политических и научных кругах по вопросам становления местного самоуправления.

Обсуждается не только человеческий потенциал в целом, но и профессионализм, квалификация управленцев и экспертов, мотивация их деятельности, этические нормы, которыми они руководствуются в аспекте достаточности для обеспечения гарантированной стабильности экономических и демократических институтов и устойчивого развития местного сообщества. Явственно ощущается в сельских территориях недостаток подготовленных квалифицированных кадров для партийного менеджмента в условиях конкуренции политических партий.

Одной из проблем формирования слабых связей представительных органов сельских территорий на уровне муниципальных образований с общественностью является характерный в целом для всей политической системы страны дисбаланс между представительной и исполнительной властью. Концентрация большинства реальных властных полномочий у исполнительной власти не инициирует развитие диалога общественности с представительской властью в связи с его малой перспективностью.

Поэтому ведется активный поиск дополнительных форм участия граждан в осуществлении местного самоуправления.

Так, одним из предложений выступает возможность введения института сельского старосты, который имея давнюю, еще дореволюционную историю, представляет неплохую перспективу в малонаселенной местности, отдаленных деревень.

Отметим, что в разных субъектах Федерации институт сельских старост уже получил развитие: в различной степени распространенности существует в 27 регионах (кроме Ленинградской области, он получил особенное распространение в Амурской, Архангельской, Орловской, Самарской областях, Республике Хакасия, Ненецком автономном округе).

В некоторых случаях в старосте видят общественного помощника главы муниципального образования либо представителя местной

администрации на соответствующей территории. В других - предпочли бы найти в старостах представителей интересов местного сообщества - не продолжение муниципальной власти, а дополнительную форму участия граждан в осуществлении местного самоуправления и готовы обсуждать источники финансового обеспечения при закреплении статуса такого общественного представителя.

В Ленинградской области для организации государственной поддержки этого института в своем используют субсидию, ключевым условием выделения которой является предложение старостой проектов решений местных проблем. Такие проекты обсуждаются на собраниях граждан или на заседаниях общественных советов, включаются в муниципальные программы, отбор заявок для финансирования производит уполномоченный орган администрации региона. Размер субсидии бюджету одного поселения может составлять от 100 тыс. до 2,5 млн руб. и выделяется на условиях софинансирования из местных бюджетов. Так, в 2013 году на эти цели в бюджете Ленинградской области было предусмотрено 70 млн руб., в 2014 — 140 млн руб., в 2015 году — 210 млн руб.

Отметим, что государственная поддержка старост не предполагает оплаты труда или иной компенсации затрат, связанных с их деятельностью. Эти вопросы оставлены усмотрению местных властей. Главным вознаграждением таким людям становится решение актуальной проблемы. Количество старост в регионе может составить более 3,5 тыс. а число членов общественных советов, не считая старост, — более 10 тыс.

Другим примером активного вовлечения граждан в процесс диалога с властями стали территориальные общественные самоуправления (ТОС). Этот институт также давно существует, он зарекомендовал себя хорошо в отдельных населенных пунктах, особенно в сельских поселениях.

Среди препятствий функционирования ТОСов – организационно-правовая форма и статус юридического лица. Согласно последним изменениям в Гражданском кодексе ТОСы относятся к общественным организациям, а это предполагает членство. Поэтому требуется уточнение правового статуса ТОСов. Статус юридического лица очень важен для хозяйственного взаимодействия с местной властью.

По данным министерства юстиции, на начало 2015 года в 4,5 тыс. муниципальных образований (примерно каждом четвертом из существующих в стране) действовала 21 тыс. ТОСов. В качестве юридических лиц зарегистрировано 2,2 тыс. ТОС. При этом «охват территорий этим движением зачастую бывает крайне неравномерен даже в

пределах соседних субъектов Федерации со сходными социально-экономическими условиями».

В тех регионах, где местные сообщества проявляют высокую активность, где граждане реально вовлечены в дела местных сообществ, а региональные органы власти и органы местного самоуправления оказывают им всяческое содействие и помощь, удается добиться неплохих результатов. Сначала ТОСы были организованы всего в нескольких областях – Орловской, Воронежской и Калужской.

В Калужской области в настоящее время около 150 организаций созданы уже в пяти районах. Их деятельность направлена на развитие инициативы людей, на решение вопросов местного значения, обеспечение взаимосвязи с органами власти, на вовлечение жителей в управление жилищным фондом.

Здесь активность можно отметить и в Бурятии, Волгоградской, и Кировской областях, Краснодарском крае, Республике Марий-Эл и др.

Поэтому в качестве решений выделяются следующие направления :

- присвоить территориальному общественному самоуправлению статус отдельной некоммерческой корпоративной организации в Гражданском кодексе с одновременным урегулированием особенностей создания и деятельности ТОС в Федеральном законе «Об общественных объединениях»;

- выделить особенности ТОС как общественной организации в Федеральном законе «Об общественных объединениях»;

- наделить статусом отдельной некоммерческой корпоративной организации с урегулированием имущественных вопросов в Гражданском кодексе, а остальные вопросы прописать в законодательстве о местном самоуправлении.

Кроме того, проблема отсутствия активности населения, связанная с отсутствием мотивации, может быть решена посредством привлечения органов ТОС к решению муниципальных задач на основе договорных отношений с передачей финансовых средств на их исполнение без соблюдения процедуры торгов. Важно отметить и то, что стимулирование гражданской активности возможно путем предоставления органам ТОС муниципальных преференций и путем материально-технического обеспечения деятельности ТОС из бюджета муниципального образования. Действующим федеральным законодательством не предусмотрены расходные обязательства местного бюджета по развитию органов ТОС.

Важно в законодательстве четко оговорить расходные обязательства органов МСУ по финансированию деятельности органов ТОС.

Изменения требуют законы «О защите конкуренции» и «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг по обеспечению государственных и муниципальных нужд» - в части нераспространения их действия на отношения органов местного МСУ с ТОСами.

Литература

1. Балынин И.В. Участие гражданского общества в реализации социальных функций государства как фактор повышения качества управления расходами бюджета // Финансы и кредит. 2016. № 3 (675). С. 40-53.
2. Балынин И.В. Финансовое обеспечение муниципальных образований в условиях экономической турбулентности: приоритеты, проблемы и пути решения // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 2. С. 163-167.
3. Лучина О.А., Сусякова О.Н. Территориальное общественное самоуправление Калужской области // Управление развитием территорий на основе развития преобразующих инвестиций. Сборник научных статей Международной научно-технической конференции. Под редакцией В. В. Бондаренко, М. А. Таниной, И. А. Юрасова, В. А. Юдиной. 2015. С. 52-56.
4. Прокофьев С.Е., Мусинова Н.Н. Ключевые направления развития местного самоуправления в контексте устойчивого развития муниципальных образований // Управление устойчивым развитием Санкт-Петербург, 2015. С. 111-120.
5. Прокофьев С.Е., Сорокин Д.Е., Фаттахов Р.В., и др. Управление процессами формирования и реализации комплексных инвестиционных планов муниципальных образований. Москва, 2015.
6. Сергиенко Н.С., Сусякова О.Н. Внедрение моделей инициативного бюджетирования в Российской Федерации // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 5. С. 255-259.
7. Сергиенко Н.С., Щербакова Н.А. Самообложение граждан: исторический аспект и современный опыт // Современные исследования социальных проблем. 2015. № 1 (21). С. 119-129.
8. Sergienko N.S. Внедрение программ поддержки местных инициатив // Двадцать первые апрельские экономические чтения материалы Международной научно-практической конференции. Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ; под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева. 2015. С. 65-69.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ И ПРИОРИТЕТЫ СИСТЕМЫ СОХРАНЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Князева И.В., к.э.н.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены различные подходы к совершенствованию системы сохранения здоровья, индикаторы здоровья населения Калужской области, приоритеты региональной политики, связанные с системой сохранения здоровья, некоторые аспекты финансирования системы.

Статья печатается при поддержке РГНФ и Правительства Калужской области (проект №16-12-40007 "Особенности функционирования, влияние на экономику региона и перспективы развития системы сохранения здоровья населения Калужской области»)

Ключевые слова: система сохранения здоровья, индикаторы здоровья населения Калужской области, финансирование сохранения здоровья населения региона

Проблема сохранения здоровья населения как в национальном масштабе, так и на региональном уровне комплексна.

При этом очевидно, что на фоне совершенствования деятельности отдельных институтов и механизмов сохранения здоровья

- во-первых, должна в целом существовать концепция развития системы сохранения здоровья населения;

- во-вторых, необходимо эффективное взаимодействие институтов, взаимодействующих в рамках этой системы;

- в третьих, существует объективная проблема оценки эффективности функционирования системы, оценки декомпозированной.

При этом необходимо отметить, что в целом проблемы совершенствования системы сохранения здоровья населения, безусловно, рассматривается и на общероссийском уровне (в концепциях государственного и регионального масштаба) [1, 2], и в аналитических исследованиях (российских и зарубежных) [8].

Под системой сохранения здоровья населения будем понимать систему, аккумулирующую деятельность органов власти, организаций здравоохранения, внебюджетных фондов, страховых компаний, профильных научных организаций, фармацевтической индустрии, работу просветительских и спортивных центров.

Рассмотрим некоторые особенности функционирования и приоритеты развития системы сохранения здоровья в Калужской области.

И вначале можно было бы остановиться на отдельных индикаторах, характеризующих некоторые аспекты здоровья населения Калужской области.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении составила в Калужской области в 2014 г. 69,93 года, в 2015 – 70,73 года на фоне показателя по России в целом 71,39 года, а по Центральному федеральному округу – 72,72 года. Смертность от всех причин в 2015 г. составила 15,1 чел. на 1000 населения (что на 0,2 ниже, чем показатель 2014 г.), но по России в целом аналогичный показатель составляет 13,1, а по ЦФО – 13,5. Младенческая смертность увеличилась в 2015 г. на фоне 2014 г., составив 8,7 случаев на 1000 родившихся живыми, при этом общероссийский показатель – 6,5, а показатель по ЦФО – 6,0. Весьма высока на фоне показателей по России в целом и показателей по ЦФО в Калужской области смертность от болезней системы кровообращения 833,9 случаев в 2015 г. на 100 тыс. населения (меньше, чем в 2014 г. на 25,5 случаев), но по России аналогичный показатель составляет 631,8 случаев, а по ЦФО – 669,7. Весьма высока смертность от дорожно-транспортных происшествий, в 2015 г. показатель составил 19,5 чел. на 100 тыс. населения (в 2014 г. – 26,1), но по России в целом показатель составляет 12,1 человек, а по ЦФО – 11. Более высокой, чем по России в целом и по ЦФО (в 2015 г. по сравнению с ЦФО – незначительно) является в Калужской области и смертность от новообразований (в частности, злокачественных) [6].

Если рассматривать функционирование любой социальной системы через призму информационных (входящих на входе в систему), процессных (работающих «внутри» системы») и результирующих (отражающих результаты работы системы), то все перечисленные показатели выступают как результирующие относительно системы здравоохранения Калужской области. Кроме того, они выступают индикаторами ГП Калужской области «Развитие здравоохранения в Калужской области») [4]. Очевидно, что уровни показателей в разной мере, но в целом в негативном направлении отклоняются от общероссийских показателей и показателей по ЦФО. Позволяет ли это утверждать, что система здравоохранения в Калужской области функционирует менее эффективно, чем в ЦФО в целом, например? И да, и нет.

Так, например, в Калужской области часть населения проживает в сельскохозяйственных районах – 23,78% [7], таким образом, медицинская и прочая инфраструктура сохранения здоровья менее доступны для этой части населения, чем, например, для населения Москвы или

Санкт-Петербурга. При этом надо отметить, что среди 18 субъектов РФ, входящих в ЦФО, Калужская область занимает шестую позицию по уровню урбанизированности [9], а средняя доля сельского населения в ЦФО – 26,55% (рассчитано автором). Часть территории Калужской области (16%) поражена радиоактивным загрязнением в результате аварии на Чернобыльской АС [4]. Высокая смертность в результате дорожно-транспортных происшествий связана, в частности, с высокой смертностью пострадавших на месте ДТП - 67,5 %, а также в первые сутки после ДТП - 54,5% , т.е. пострадавшие часто получают травмы несовместимые с жизнью [6]. Калужская область характеризуется процессом старения населения - в 2000 год средний возраст населения области составлял 39 лет, в 2012 - 41 год, в 2015 – 41,32 года. При этом средний возраст населения ЦФО - 41,35 года [7], т.е. отставание контрольных показателей по Калужской области по сравнению со статистикой по ЦФО в целом достаточно относительно связаны.

В тоже время показатели достаточно высокой смертности новорожденных (на фоне общероссийских показателей и показателей по ЦФО) связаны, по мнению специалистов Министерства здравоохранения Калужской области, в частности и с «отсутствием в регионе родовспомогательного учреждения 3 группы» (в качестве других причин приводится информация о появлении новорожденных с экстремально малой массой тела на ранних сроках беременности) [6]. Специалисты Министерства здравоохранения также констатируют низкую профилактическую активность первичного звена здравоохранения [4].

Таким образом, на худшие уровни показателей по Калужской области по сравнению с общероссийскими показателями и показателями по ЦФО связаны и с зависимыми, и с малозависимыми от деятельности медицинской инфраструктуры Калужской области причинами.

Очевидно, что на пути совершенствования системы сохранения здоровья стоят многочисленные проблемы – финансовые, инфраструктурные, организационно-технические, квалификационные.

Рассмотрим более подробно приоритеты политики сохранения здоровья населения в Калужской области.

Основные приоритеты региональной политики в сфере сохранения здоровья населения отражены в таких документах как:

- Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 г. Одобрена Постановлением Правительства Калужской области от 29.06.2009 №250 (в редакции от 13.07.2012 №353, от 26.08.2014 №506, 12.02.2016 №89) [3].

- "Об одобрении концепции развития здравоохранения в Калужской области до 2020 года". Постановление Губернатора Калужской области от 27.11.2012 N 573.

- "О концепции демографической политики Калужской области на период до 2025 года". Постановление Правительства Калужской области от 27.02.2008 N 69.

- "О стратегии в интересах детей в Калужской области на 2012 - 2017 годы". Постановление Правительства Калужской области от 10.10.2012 N 517;

- "Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") "Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения в Калужской области". Постановление Правительства Калужской области от 28.02.2013 N 107.

Анализ перечисленных документов и программной части ГК Калужской области «Здравоохранение в Калужской области» позволяет говорить о следующих приоритетах развития системы сохранения здоровья:

- повышение качества жизни здоровых и больных людей;
- забота о детях, подростках, молодежи, противодействие наркомании, алкоголизму, развитию вредных привычек;
- более активное распространение здорового образа жизни;
- более эффективная профилактика развития тяжелых инфекционных заболеваний;
- сохранение здоровья матери и ребенка;
- снижение смертности от основных причин смертности;
- стабилизация демографической ситуации в Калужской области;
- организационная и технологическая модернизация системы здравоохранения;
- развитие кадрового потенциала системы сохранения здоровья.

Что касается финансирования развития системы сохранения здоровья, то государственное финансирование в основном направлено на финансирование учреждений здравоохранения, профильных научных учреждений, на компенсацию приобретения лекарств, а также, отчасти, деятельности организаций, способствующих воспроизводству здорового образа жизни (детской и взрослой досуговой оздоровительной инфраструктуры). Очевидно, что выявить, сколько средств затрачено на финансирование некоторых из этих направлений, достаточно трудно.

Помимо государственного финансирования системы можно рассмотреть также внебюджетное и муниципальное финансирование. И если удельный вес финансирования со стороны муниципальных бюд-

жетов (если не рассматривать столь крупные муниципальные образования как Москва и Санкт-Петербург) достаточно незначителен, то внебюджетное финансирование, связанное и с деятельностью внебюджетных фондов, и страховых компаний, осуществляющих добровольное медицинское страхование (ДМС), и со стороны частных организаций и лиц достаточно значительно в этой сфере. некоторые из перечисленных направлений.

Так, например, при анализе финансирования ГП Калужской области «Развитие здравоохранения а Калужской области» (а финансирование мероприятий этой программы имеет доминирующий в структуре финансирования мероприятий, направленных на развитие системы сохранения здоровья на региональном уровне) можно отметить:

- в 2015 г. общий объем финансирования программы составил 13 968,3 млн. руб., из них 9 629,2 млн. руб. приходились на средства государственных внебюджетных фондов РФ, т.е. на долю последних пришлось 68,9% реального финансирования программы [5];

- в 2014 г. структура финансирования программы была более разнообразной - из 12 532,5 млн. руб., которыми была реально профинансирована программа (плановое финансирование составляло 15 636,8 млн. руб.) на средства областного бюджета пришлось 2612,1 млн. руб. (20,8%), на средства федерального - 869,3 млн. руб. (6,9%), муниципальный бюджет в финансировании программы не участвовал, средства юридических лиц составили 380,2 млн. руб. (3,0%), средства физических лиц – 568,7 млн. руб. (4,5%), на финансирование со стороны внебюджетных фондов пришлось 8102,2 млн. руб. (64,6%). Тем самым финансирование программы из внебюджетных источников составило 72,2% [5].

Естественно к финансированию развития системы сохранения здоровья имеют отношения и отдельные мероприятия в рамках реализации таких государственных программ Калужской области как «Развитие физической культуры и спорта в Калужской области» (приобщение населения к здоровому образу жизни), «Социальная поддержка граждан Калужской области», «Семья и дети Калужской области», «Развитие дорожного хозяйства Калужской области» (снижение травматизма в ДТП), «Безопасность жизнедеятельности на территории Калужской области» и т.д.

Кроме того, средства федеральных государственных программ, направленные реализацию таких программ РФ как «Развитие здравоохранения» (Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 294), «Развитие физической культуры и спорта» (Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 302),

«Противодействие незаконному обороту наркотиков», "Охрана окружающей среды" (на 2012 - 2020 годы) и т.д. [10].

В статье рассмотрены, таким образом, различные подходы к совершенствованию системы сохранения здоровья, индикаторы здоровья населения Калужской области, приоритеты региональной политики, связанные с системой сохранения здоровья, некоторые аспекты финансирования системы.

Литература

1. Постановление Губернатора Калужской области от 27.11.2012 N 573 "Об одобрении Концепции развития здравоохранения в Калужской области до 2020 года". Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&base=RLAW037&n=58035#0> Дата обращения: 28.09.2016
2. Постановление Правительства Калужской области N 69 от 27.02.2008 "О Концепции демографической политики Калужской области на период до 2025 года". Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&base=RLAW037&n=22343#0>. Дата обращения: 25.09.2016
3. Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 г. Одобрена Постановлением Правительства Калужской области от 29.06.2009 №250 (в редакции от 13.07.2012 №353, от 26.08.2014 №506, 12.02.2016 №89). Электронный ресурс: <http://www.admoblkaluga.ru/sub/econom/strategy>. Дата обращения 20.09.2016
4. Государственная программа Калужской области «Развитие здравоохранения в Калужской области», утверждена Постановлением Правительства Калужской области от 31 декабря 2013 г. N 758 (в ред. Постановлений Правительства Калужской области от 30.10.2014 N 638, от 25.12.2014 N 780, от 15.09.2015 N 523, от 18.03.2016 N 181) Электронный ресурс: http://www.admoblkaluga.ru/sub/health/CURRENT_ACTIVITIES/CELEVYE_PROGRAMMY/razvitie%20zdrav. Дата обращения 22.09.2016
5. Данные об использовании ассигнований и средств из других источников на финансирование реализации ГП Калужской области «Развитие здравоохранения в Калужской области» в 2015 г. Электронный ресурс: http://www.admoblkaluga.ru/sub/health/CURRENT_ACTIVITIES/CELEVYE_PROGRAMMY/razvitie%20zdrav/otchet_razvitie_zdrav_2015/index.php Дата обращения 27.09.2016

6. Сведения о достижении значений индикаторов показателей реализации ГП Калужской области «Развитие здравоохранения в Калужской области» Электронный ресурс: http://www.admoblkaluga.ru/sub/health/CURRENT_ACTIVITIES/CELEVYE_PROGRAMMY/razvitie%20zdrav/otchet_razvitie_zdrav_2015/index.php Дата обращения 25.09.2016
7. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс: http://www.gks.ru/bgd/regl/B15_111/Main.htm Дата обращения 23.09.2016.
8. Князева И.В. Факторы и особенности функционирования системы сохранения здоровья в Калужской области // Калужский экономический вестник. – 2016. - № 4
9. Доля сельского населения в регионах России. Материалы информационного агентства REGNUM от 27 января 2015 г. Электронный ресурс: <https://regnum.ru/news/1888787.html> Дата обращения 15.10.2016.
10. Портал «Государственные программы Российской Федерации»: <http://programs.gov.ru/Portal>

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Прядка Е. Е. магистрант 2-го курса
Бурцева Т. А., д.э.н., профессор
КГУ им. К.Э. Циолковского, г. Калуга

Аннотация: В статье рассмотрены факторы препятствующие внедрению медицинских инноваций, а также основные проблемы внедрения информационных технологий в сфере здравоохранения Калужской области.

Ключевые слова: инновационные технологии, информационные технологии в сфере здравоохранения Калужской области, Единая государственная информационная система в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ).

Инновации в здравоохранении являются механизмов повышения качества оказываемых медицинских услуг, так как делают возможным усилить профилактику и охрану здоровья населения.[1] На сегодняшний момент востребованность инновационных технологий в медицине очень высока, а некоторые направления невозможно представить без их использования. В первую очередь - это области, в которых применяется современное высокотехнологичное оборудование: здесь информационные технологии повышают отдачу от его работы в разы.

Разработкой и внедрением медицинских инноваций занимаются, как правило, различные федеральные научные центры. Во многих субъектах Федерации существуют крупные региональные клиники, которые осуществляют эту деятельность. В Калужской области разработку и реализацию государственной программы «Развитие здравоохранения Калужской области» осуществляет «Отдел реализации программ развития здравоохранения Министерства здравоохранения Калужской области». Порядок применения новых технологий контролирует Росздравнадзор, в состав которого входят соответствующие структурные подразделения. Безусловно, функционирование всех перечисленных структур регламентируется соответствующей нормативно-правовой базой.

Но, как и в любой сфере деятельности, в развитии инновационных технологий существуют проблемы, которые невозможно решить без поддержки со стороны государства. К одной из них можно отнести крайнюю необходимость отечественной науки, а в особенности медицинской, в увеличении объёмов финансирования. Однако, с другой стороны, в российском здравоохранении существует целый ряд факто-

ров, которые создают серьёзные препятствия внедрению медицинских инноваций и тем самым значительно затрудняют их доведение до потребителя. К таким факторам можно отнести следующие:

- разработка медицинских инноваций иногда никак не скоординирована с возможностями их использования в практическом здравоохранении, что приводит к их неоправданной невостребованности и естественно затрудняет появление инноваций следующего поколения;

- отсутствие полной и достоверной информации об инновационных технологиях, которые разрабатываются и внедряются в иностранных медицинских организациях;

- децентрализация системы управления усилила разобщённость систем научного поиска, подготовки кадров и практического здравоохранения;

- практическому здравоохранению далеко не всегда удаётся выступить в роли грамотного заказчика с чётким обоснованием необходимости создания тех или иных технологий;

- действующая система подготовки кадров не отличается гибкостью, часто не учитывает и не формирует сегодня потребности в кадрах, способных разрабатывать, внедрять и широко использовать медицинские инновации;

- отрасль недостаточно быстро насыщается коммуникационными технологиями [2].

Информатизация - часть программ модернизации здравоохранения. Очевидно, что внедрение инновационных технологий невозможно без развития современных информационно-коммуникационных технологий, которые в свою очередь также имеет свои недостатки.

Основными проблемами информатизации регионального здравоохранения являются:

1. Проблема информационной безопасности. Существуют нерешенные проблемы информационной безопасности в сфере здравоохранения, связанные с соблюдением требований конфиденциальности личных данных пациентов и персональных данных о состоянии здоровья пациента. Для разрешения данной проблемы необходимо проведение аттестации информационной системы передачи данных на соответствие требованиям законодательства Российской Федерации.

2. Необходимость обучения кадров инновационным технологиям. На сегодняшний момент разработаны положения для создания электронной базы знаний в сфере здравоохранения. Имеются инновационные решения в области электронных образовательных курсов. Первостепенной задачей в данной сфере в краткосрочной перспективе является создание базы знаний, внедрение электронных образователь-

ных курсов и систем поддержки принятия врачебных решений для упрощения деятельности медицинских работников.

3. Необходимость последующего дооборудования медицинских организаций средствами вычислительной техники, а также усовершенствование в медицинских учреждениях области локально-вычислительных сетей. Мероприятия по внедрению современных информационных систем в здравоохранение, включая развитие телемедицины, реализуются путем создания регионального фрагмента единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (далее - ЕГИСЗ).

Именно для этого в учреждениях здравоохранения Калужской области были приобретены и смонтированы:

-262 единицы активного сетевого оборудования;

-3942 единицы программно-технических комплексов и офисного оборудования.

Осуществлена прокладка локальных вычислительных сетей в 47 медицинских организациях. Приобретены программно-аппаратные комплексы (устройства шифрования канала). [6,7]

Единая государственная информационная система в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ) представляет собой совокупность информационно-технологических и технических средств, обеспечивающих информационную поддержку методического и организационного обеспечения деятельности участников системы здравоохранения. Региональный фрагмент единой государственной информационной системы здравоохранения Калужской области является частью программы модернизации здравоохранения. Целью его создания является повышение качества услуг в сфере организации охраны здоровья граждан и обеспечение открытости системы здравоохранения в целом. [5]

Так, начиная с 2014 года происходит активное внедрение медицинских информационных систем (МИС) в Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Калужской области *Центральную районную больницу Бабынинского района (Бабынинская ЦРБ)* со всем необходимым функционалом для взаимодействия с сервисами «Интегрированная электронная медицинская карта», «Федеральная электронная регистратура», «Федеральный регистр медицинских работников», «Реестр медицинских организаций».

Компанией, принимающей активное участие в программе развития ЕГИСЗ, является ГБУЗ КО "МИАЦ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ", основным видом деятельности которой является деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность. [5]

Как показало исследование, внедрению данной системы препятствует ряд проблем. К ним относятся:

1. Отсутствие требуемого уровня знаний, как врачей, так и средних медицинских работников учреждения не только в области инновационных технологий, но и во владении компьютерными технологиями в целом, что вызывает нежелание перехода на автоматизацию процесса оказания медицинской помощи.

2. Отсутствие со стороны руководства учреждения четко представленного плана действий, сформулированных задач, а также точно распределенных функций между работниками в направлении развития и функционирования ЕГИСЗ.

Так в 2011-2013 гг. затраты на информатизацию составили около 29 млрд руб., из которых 20 млрд руб. было выделено из федерального бюджета, еще около 9 млрд руб. - софинансирование со стороны регионов, данные затраты послужили стартом для «электронного здравоохранения». [8]

В 21 регионе России в 2015 году были зафиксированы нулевые затраты на информатизацию здравоохранения, в том числе и Калужская область, еще в 22 субъектах на эти цели потрачено менее 10 млн руб., следует из отчета аналитического центра Vademecum. Меньшую долю финансирования этого проекта взял на себя федеральный центр, основные затраты - у регионов.

Всего в 2015 году объем совокупных расходов на информатизацию системы ОМС составил 4,7 млрд руб. - на 1,7 млрд руб. меньше, чем годом ранее. Из этой суммы регионы потратили на ЕГИСЗ 3,6 млрд руб. - на 1,9 млрд руб. меньше, чем годом ранее. Абсолютным лидером по объему выделенных на информатизацию здравоохранения средств стала Москва, где на эти цели было потрачено 1,7-2 млрд руб. У остальных регионов были различные причины для сокращения расходов. Одни территории, запустив ключевые системы и сервисы, сочли новые расходы излишними. У других целевые бюджеты в 2015 году просто закончились, а в ряде регионов не вкладывались в ЕГИСЗ ни в 2014, ни в 2015 годах, предпочтя переложить ответственность за информатизацию на медицинские организации. Считается, что больницы могут выделять на эти цели деньги из средств ОМС, но фактически эта опция не действует. [4]

Применение информационных технологий в медицине имеет большие перспективы, однако реализация всех намеченных целей может быть отложена, либо же продлена на неопределенный период в связи со сложившейся кризисной ситуацией в стране, вследствие сокращения бюджетов всех уровней.

Внедрение ИТ позволяет приблизить высококвалифицированную медицинскую помощь к месту жительства пациентов, обеспечить их качественное обслуживание с меньшими финансовыми и людскими затратами. ИТ способны на практике обеспечить равенство прав населения на доступную высококвалифицированную консультативную медицинскую помощь независимо от социального положения, места жительства и места выполнения профессиональной деятельности. [3]

Таким образом, инновации в здравоохранении направлены, прежде всего, на повышение качества жизни населения. В настоящее время нельзя представить медицину без внедрения инновационных технологий, которые применяются и в лечебно-диагностической практике, и в области лекарственных технологий и, конечно же, в области информационных технологий.

Следовательно, проблемы внедрения инноваций – это важный этап в развитии здравоохранения страны, без которого невозможно достичь желаемого успеха в создании современного «электронного здравоохранения».

Литература

1. Джаноян А.В. Проблемы инновационной политики в отечественном здравоохранении и пути их решения. Общероссийский конкурс на лучший реферат.: Кемерово. – 2009. – С. 12.
2. Кораблев В.Н. Использование инновационных технологий управления в здравоохранении.: учебник: В.Н. Кораблев. - LAP Lambert Academic Publishing, 2011. – 164 с.
3. Мамросенко К.А. Инновационные технологии в здравоохранении первой половины 21 века// Программные продукты, системы и алгоритмы. 2013. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://swsweb.ru/information-technology-in-health-care.html> (дата обращения: 19.10.2016).
4. Мануйлова А. Регионам не хватает на медкарты // Газета Коммерсантъ. 2016. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/3049646> (дата обращения: 18.10.2016)
5. Официальный сайт МИАЦ Калужской области: <http://miac.kaluga.ru/>(дата обращения: 19.10.2016).
6. Официальный сайт Министерства здравоохранения Калужской области: [admoblkaluga.ru>sub/health/](http://admoblkaluga.ru/sub/health/) (дата обращения: 20.10.2016).

7. Федеральный PROTOWN.RU Режим доступа:
<http://www.protown.ru/information/doc/4293.html> (дата обращения:
19.10.2016)
8. Чеснокова О. Качество работы ЕМИАС отслеживают тайные покупатели // Деловой журнал о здравоохранении. 2016. [Электронный ресурс] Режим доступа:
<http://www.vademec.ru/news/2016/07/19/kachestvo-raboty-emias-otslezhivayut-taynye-pokupateli/> (дата обращения:18.10.2016)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФАКТОРА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Круглов В.Н., д.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга
Институт управления, бизнеса и технологий, Калуга

Аннотация: в статье раскрываются особенности формирования конкурентоспособности организации строительной отрасли.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, компании.

Фактор конкурентоспособности – один из основных параметров надёжности и перспективности развития корпорации. Именно от него во многом зависит динамика развития экономики на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Исходя из этого, имеет смысл рассматривать конкурентные возможности отдельной фирмы в общей конкурентной среде отраслевой направленности [1, с.143].

Крупными конкурентами на рынке строительно-ремонтных услуг в городе Москве для компании «Горизонт» являются следующие игроки:

- Компания ЕвроСпецСтрой;
- Группа компаний «Эталон»;
- Компания СпецСтройСервис.

Рассмотрим некоторые конкурентные особенности наиболее значимых из них [2, с.57].

Инвестиционно-строительная компания ЕвроСпецСтрой.

ЕвроСпецСтрой является одним из крупных финансово-промышленных объединений Северо-запада Московской области. Основанный в 1994 году как строительная компания «СпецСтрой», ЕвроСпецСтрой начала свою деятельность со строительства жилых домов. За годы работы холдинг вырос и расширил свою деятельность, заняв лидирующие позиции на перспективных рынках региона.

Сегодня ЕвроСпецСтрой - часть многопрофильной инвестиционно-промышленной группы, развивающая свою деятельность как в России, так и за ее пределами. Холдинг консолидирует ряд компаний, специализирующихся на девелопменте, услугах генерального подряда, продаже стройматериалов, брокерских операциях на рынке жилой и

коммерческой недвижимости, консалтинге [3, с. 215], информационных технологиях, разработке прогрессивных технологических процессов и технологического оснащения серийного производства, конструировании радиоэлектронной аппаратуры. Холдинг объединяет такие бренды, как «СпецСтрой», Строй-Сити, СтройEstate, NorthEurope и другие.

Сфера деятельности ЕвроСпецСтрой – девелопмент, функции заказчика и застройщика на объектах жилой и коммерческой недвижимости в Москве, Московской области и в регионах. Общая площадь проектов компании, находящихся на различных стадиях подготовки и реализации, более 5,5 млн. квадратных метров. В общей сложности за годы работы компанией ЕвроСпецСтрой реализовано более 30 объектов: жилых, гостиничных и торговых комплексов в Москве и Московской области - общей площадью около 410000 кв.м.

Строительная компания ЕвроСпецСтрой предлагает своим клиентам:

1. Многоуровневую систему контроля качества строительства и соблюдение сроков сдачи объектов;

2. Работу по договору долевого участия в соответствии с 214-ФЗ [4, с. 315];

3. Яркие архитектурные решения и европейские планировки; авторские дизайн-проекты холлов и входных групп, детские и спортивные площадки, паркинг, автостоянки;

4. Гибкую систему скидок для клиентов;

5. Ипотеку Сбербанка и банка ВТБ24, а также квартиры от застройщика с беспроцентной рассрочкой платежа до 3-х лет.

Ценовая политика компании обширная и рассчитана на большой сегмент покупателей. Цены на квартиры находятся в диапазоне 1 788 000- 20 000 000 рублей.

Строительные проекты ЕвроСпецСтрой широко известны благодаря своему масштабу и безупречному качеству, выраженному в уникальном расположении земельных участков, детальной проработке проектов, нестандартных архитектурных решениях и оптимальных сроках реализации.

Группа компаний «Эталон» «МосСпецСМУ».

Компания СпецСтройСервис.

СпецСтройСервис – строительный концерн, имеющий опыт реализации проектов различного масштаба и назначения более 20 лет. Реализация инвестиционных проектов в Москве и Московской области осуществляется за счет собственного капитала, без привлечения заемных средств. Строительство осуществляется в срок

по высоким корпоративным стандартам качества и технологий. Продажа квартир ведется согласно 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов». Подразделения концерна открыты в Эстонии, Латвии, Литве и России.

В Москве концерн занимается возведением жилых домов с 2005 года. При этом сама компания была основана в 1977 году, в Литве, где и сейчас находится большая часть бизнеса европейского концерна. Компания СпецСтройСервис делает ставку на европейский комфортный уровень жизни, поэтому дома, которые она возводит в Москве, отличаются европейским подходом к строительству и экологичности.

СпецСтройСервис - строительная компания, поддерживающая строгие международные стандарты LEED и BREEAM при строительстве многоэтажных домов. Эти известные и общепризнанные стандарты направлены на экономичное расходование электроэнергии и воды, а также минимизацию и безопасность выбросов углекислого газа в атмосферу.

Строительство СпецСтройСервис ведет по европейским технологиям. Особенно привлекательными для покупателей являются евро-планировки квартир в дома от этого девелопера: он предлагает объединять столовую и кухню, а также два санузла в квартире - это совершенно новое явление в отечественном домостроении.

Данные конкуренты проводят различные маркетинговые политики по привлечению покупателей, совершенствуют технологии строительства, поэтому ООО «Горизонт» уделяет большое внимание данному аспекту.

Для эффективной и успешной работы предприятия необходимо провести тщательный анализ его внутренней среды, а также анализ внешних факторов, так как они оказывают сильное воздействие на предприятие, и, следовательно, его успех во многом зависит от них. Для определения этих факторов проводят PEST-анализ и SWOT-анализ.

PEST-анализ применяется для выявления факторов внешней среды, а именно политических, экономических, социально-культурных и технологических, которые влияют на деятельность компании. Само название PEST и представляет собой аббревиатуру из начальных букв этих слов. Эти составляющие внешней среды влияют на организацию как напрямую (например, политика поставщиков или же налоговая система), так и косвенно (политическая и экономическая обстановка в стране и в мире). Однако само предприятие на эти факторы никак повлиять не может, так как они не зависят от нее.

PEST-анализ проводится в несколько этапов. Сначала определяются ключевые факторы в каждой из групп и каждому фактору дается по 5 экспертных оценок, на основании которых рассчитывается средняя оценка значимости фактора. Далее определяется воздействие каждого фактора, как на компанию, так и на отрасль в целом и обдумываются действия предприятия.

Таким образом, мы распределяем факторы внешней среды в порядке убывания их влияния на строительную отрасль в целом и на предприятие ООО «Горизонт» в частности. Среди политических факторов наибольшую роль играют уровень коррупции (который очень высок, ведь строительный бизнес является одним из самых коррумпированных в мире) и налоговая политика, которая также является достаточно жесткой и создает серьезные преграды для ведения бизнеса.

Среди экономических факторов самое большое влияние оказывает выросший в связи с неблагоприятной политикой стран Евросоюза курс валют. В связи с этим ввоз некоторых импортных материалов, необходимых для предприятия затруднен. В социально-культурной сфере растет количество образованных людей, которые могут предоставить свои квалифицированные услуги для предприятия, но в то же время постоянно растут требования к качеству конечной продукции. В технологической сфере происходит огромный рост значения технологического прогресса, постоянно появляются новые технологии в сфере строительства. Чтобы успевать за технологическим прогрессом и получить доступ к новейшим технологиями ООО «Горизонт», а также многим другим строительным компаниям необходимо вложить значительную часть средств в технологические исследования.

Огромное влияние на результаты деятельности предприятия оказывает его конкурентное окружение и положение предприятия на рынке среди конкурентов.

Проведем сравнительный анализ корпоративной структуры «Горизонт» и его основных конкурентов по некоторым ключевым параметрам.

Этими параметрами являются следующие:

- Ассортимент
- Рыночная доля, занимаемая предприятием на строительном рынке Москвы и Московской области
- Качество оказания услуг
- Способность конкурировать с другими предприятиями по цене услуг
- Качество обслуживания

- Репутация фирмы, то есть уровень доверия клиентов, а также результаты и длительность ее работы
- Система скидок и бонусов, их размер
- Индивидуальный подход к каждому клиенту

Максимальный балл, который может получить предприятие по каждому из ключевых параметров равен 10. После оценки всех четырех предприятий по всем параметрам определим взвешенный рейтинг силы.

В ходе исследования и построения конкурентной карты рынка были определены следующие компании:

- «Горизонт»;
- «СпецСтройСервис»;
- «ЕвроСпецСтрой»;
- «Эталон».

На основе проведенного исследования становится понятным, что практически по всем позициям ООО «Горизонт» выигрывает у конкурентов, но следует отметить отставание по доли рынка по Москве и Московской области и качеству обслуживания клиентов. Помимо этого, хорошим моментом является то, что все слагаемые потенциала предприятия развиты пропорционально. Это дает возможность судить о готовности предприятия к реализации серьезных долгосрочных программ [5, с.41].

Таким образом, ООО «Горизонт» выигрывает у конкурентов по многим позициям, однако некоторые из них требуют внимания. Существуют направления, в которых стоит двигаться компании для достижения успешных результатов:

завоевать лидирующие позиции среди строительных компаний Москвы и Московской области, специализирующихся на строительстве;

привлечь клиентов не только Северо-Запада, но и других частей Московской области; получить максимальную прибыль.

В реализации данной стратегии конкурентных преимуществ заинтересованы следующие лица:

- Собственник заинтересован в получение максимально большой прибыли.
- Сотрудники заинтересованы в продвижение по службе, получение опыта, получения квалификации, увеличение собственного дохода.

Основные приоритеты данного варианта проекта – увеличение конкурентоспособности компании. Целями проекта при этом являются:

ся:

1. увеличение прибыли и выручки организации;
2. завоевание большей доли рынка строительства;
3. улучшение технологий строительства.

Таким образом, повышение конкурентоспособности в данном направлении строительной фирмой позволит улучшить большинство её финансовых показателей и обеспечить лучшую динамику развития по сравнению с аналогичными предприятиями.

Литература

1. Белова Е.Л., Пирогова Т.Э. Нормативно-правовое регулирование ведения бухгалтерского учёта финансовых результатов деятельности организации. /Е.Л. Белова, Т.Э. Пирогова// Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях. – Материалы Международной научно-практической конференции. – Калуга. – 2014. – с. 144-149.
2. Ерохина Е.В. Региональные инновационные подсистемы: проблемы формирования и развития. Монография. – Калуга: ООО «Ваш Домъ», 2014. – 60 с. – ISBN 978-5-98204-095-4.
3. Критская С: С, Молчанова Е.В., Клочков В.В. Моделирование инновационных процессов в регионах. Региональные инновационные системы: анализ и прогнозирование динамики: Материалы Шестнадцатых Друкеровских чтений / под ред. Р.М. Нижегородцева. - Новочеркасск: ЮРГТУ (ИЛИ), 2013. - 318 с. - с.214-218. - ISBN 978-5-9997-0365-1.
4. Рослякова Н.А. Исследование уровня инновационного развития регионов СЗФО. Материалы международной научно-практической конференции «Экономическая политика: на пути к новой парадигме». Пятнадцатые Друкеровские чтения. В 2-х томах. Том 1 / Под ред. Р.М.Нижегородцева, А.И.Тихонова, Н.В.Финько. – М.: Издательство «Доброе слово», 2013. – с. 311-316.
5. Черкасова В.А. Связь политики финансирования с инвестиционными решениями компании. /В.А. Черкасова//Менеджмент в России и за рубежом. – № 4. – 2014. – с. 36-44.

АНАЛИЗ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Мигел А.А., к.э.н., доцент
Трутнева Н.Ю., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе проведена оценка основных показателей, характеризующих уровень благосостояния населения России.

Ключевые слова: уровень и качество жизни, благосостояние, социальные выплаты, прожиточный минимум, потребительская корзина, бедность, индекс человеческого развития.

На современном этапе развития экономики государства проблемы качества и уровня жизни населения, а также факторы, определяющие их динамику, становятся приоритетными. От их решения во многом зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в России и, в результате, экономическая и политическая стабильность в обществе. Решение этих проблем требует выработки государством определенной политики, центральным моментом которой был бы человек, его благосостояние, физическое и социальное здоровье. Преобразования, которые влекут изменение уровня жизни, вызывают большой интерес у самых разнообразных слоев населения.

Существует определенная система основных индикаторов качества и уровня жизни населения, включающая следующие показатели: во-первых, это величина прожиточного минимума и численность населения с денежным доходом ниже его величины; средний размер месячных пенсий; среднедушевые денежные доходы в месяц; среднемесячная номинальная заработная плата; реальные располагаемые денежные доходы в процентах к предыдущему периоду; соотношение с величиной прожиточного минимума среднедушевых денежных доходов, среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, среднего размера назначенных пенсий.

Во-вторых, это такие показатели социальной защиты населения, которые включают в себя показатели деятельности государственных внебюджетных фондов, показатели пенсионного обеспечения, реализация мер социальной поддержки и социальной защиты населения.

Доходы населения - основная форма личных доходов граждан и семей, домашних хозяйств. Существуют совокупные, реальные и номинальные, натуральные и денежные доходы. Они выражаются в сто-

имостной форме в виде средних уровней в расчете на душу населения и абсолютных показателей.

Денежные расходы - форма реализации населением денежных доходов, направление их на покупку разнообразных товаров, оплату услуг, осуществление взносов, платежей и уплату налогов и сборов т.д. [1].

Показатели, характеризующие доходы и расходы населения России в 2014г., представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Показатели, характеризующие доходы и расходы населения в 2014г., руб.

Показатели	РФ	ЦФО	Калужская область	г. Москва
1. Среднедушевой денежный доход в месяц	27755	35030	24864	54921
2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций	32495	39945	28248	61208
3. Средний размер назначенных пенсий	10889	10961	10857	11790
4. Потребительские расходы на душу населения	20920	26937	17726	44708
5. Величина прожиточного минимума	8050	-	7529	12180

В 1912г. итальянский статистик и демограф К. Джини опубликовал труд, в котором предложил использовать для расчёта равномерности распределения доходов показатель, который сейчас называется «коэффициентом Джини» и показывает, насколько равномерно распределяются доходы между гражданами страны. Коэффициент Джини в 2014г. в России составил 0,416, в Калужской области – 0,389. Такие значения коэффициента свидетельствуют о том, что в распоряжении богатейшей части населения страны находится примерно 40% всех доходов. Данное значение коэффициента считается угрожающим и свидетельствует о высокой социальной дифференциации населения.

Степень дифференциации населения по уровню дохода в странах мира представлена на Рисунке 1.

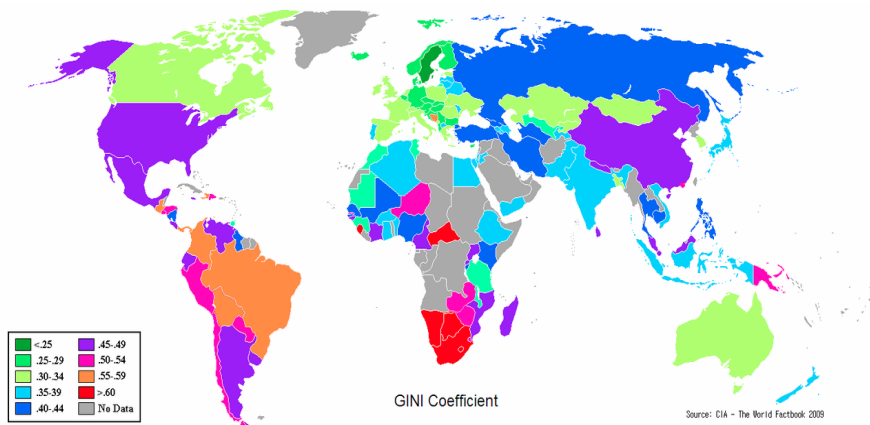


Рисунок 1. Карта мира, на которой показан коэффициент Джини (0÷1)

Еще одним из наиболее важных индикаторов уровня жизни населения является децильный коэффициент дифференциации доходов, который показывает, во сколько раз минимальный доход 10% самого обеспеченного населения превышает максимальный доход среди 10% наименее обеспеченного населения. Децильный коэффициент дифференциации доходов в России в 2014г. равен 16,0.

Нельзя не затронуть такой показатель качества и уровня жизни населения, как уровень бедности. Бедность - характеристика экономического положения индивида или социальной группы, при котором они не могут удовлетворить определенный круг минимальных потребностей, необходимых для жизни, сохранения трудоспособности, продолжения рода. Бедность является относительным понятием и зависит от общего стандарта уровня жизни в данном обществе [3]. Численность населения России с доходами ниже прожиточного минимума представлена в Таблице 2.

Таблица 2. Население России с доходами ниже прожиточного минимума

Годы	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
млн. чел.	21,6	18,8	19,0	18,4	17,7	17,9	15,6	15,5	16,1
%	15,2	13,3	13,4	13,0	12,5	12,7	10,7	10,8	11,2

Удельный вес населения мира с доходами ниже национальной черты бедности представлен на Рисунке 2.

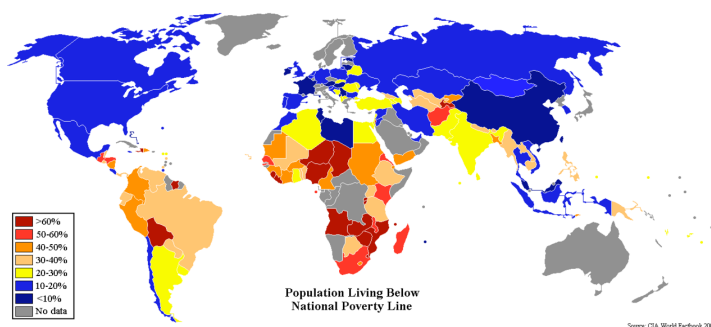


Рисунок 2. Удельный вес населения с доходами ниже национальной черты бедности

С 1990г. экспертами ООН был введен показатель, по которому в определенной мере можно оценить качество жизни в различных странах. В настоящее время он называется Индекс человеческого развития (ИЧР), до 2013 года - «Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)» - интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории.

При подсчёте ИЧР учитываются 3 вида показателей:

- Ожидаемая продолжительность жизни - оценивает долголетие.
- Уровень образования населения страны (среднее количество лет, потраченных на обучение) и ожидаемая продолжительность обучения.
- Уровень жизни, оценённый через ВНД на душу населения.

По величине ИЧР проводится ранжирование стран, а внутри них – отдельных регионов. В зависимости от значения ИЧР страны принято классифицировать по уровню развития: очень высокий, высокий, средний и низкий уровень. Тройку лидеров по уровню ИЧР возглавляют Норвегия (0,955), Австралия (0,938) и США (0,937). Россия в 2014г. заняла 50 место в списке из 188 стран с показателем 0,798, и, таким образом, вошла в группу стран с высоким ИЧР.

Ранее в качестве обобщающего результативного показателя уровня жизни, синтезирующего все условия, использовалась продолжительность жизни населения [2]. Рост ее в России во второй половине XX века в 2 раза по сравнению с дореволюционным периодом, несомненно, свидетельствует о повышении жизненного уровня, тогда как ее сокращение в последние 15-20 лет, особенно по мужскому населению, а также резкое отставание от развитых стран, говорит об обратном (см. Таблица 3).

Таблица 3. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении

Регион	2005г.			2012г.		
	Всё население	Муж.	Жен.	Всё население	Муж.	Жен.
РФ	65,37	58,92	72,47	70,2	64,6	75,9
Калужская область	64,38	57,58	72,14	69,4	63,5	75,3
Германия	79,4	76,7	82,0	81	78,6	83,3
Швеция	80,7	78,5	82,9	81,8	79,9	83,6
Финляндия	79,1	75,6	82,5	80,7	77,7	83,7

В связи с этим, одной из первостепенных задач нашего государства является повышение качества и уровня жизни населения путем выработки правильной социальной политики, направленной на сокращение бедности и обеспечение достойных условий для жизни населения и развития России в целом.

Литература

1. Петрушина О.М. Особенности формирования доходов регионально-го бюджета // Научные труды Калужского государственного университета имени К.Э. Циолковского. Сер. «Гуманитарные науки» Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского. - 2015. - с. 182-185.
2. А. Смирнов, Н.Ю. Трутнева. Статистический анализ конечного потребления домашних хозяйств в зарубежных странах // Человек в XXI веке: Материалы IX Международной научно-практической конференции преподавателей и студентов (2014). – Обнинск: ФГБУ «ВНИИГМИ-МЦД», 2014 г. – 367 с. - с. 269- 271.
3. Терехова Д.Ю., Мигел А.А. Особенности социального развития Калужской области // Наука и современность. Международная научно-практическая конференция. - 2015. - с. 121-123.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Клизогуб Л.М., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье рассматривается дифференциация заработной платы работников в Калужской области по видам экономической деятельности и по городским и муниципальным округам региона.

Ключевые слова: заработная плата работников, дифференциация заработной платы, внутриотраслевая, межотраслевая, межрегиональная дифференциации.

Изучение дифференциации заработной платы и доходов населения занимает одно из центральных мест в статистике жизненного уровня населения.

В этом направлении статистика призвана решать следующие задачи:

- анализ факторов формирования заработной платы и обоснование на его основе изменений в оплате труда по отраслям, регионам, отдельным предприятиям и категориям работников;

- анализ факторов формирования уровня среднедушевого денежного дохода для определения мероприятий, направленных на его повышение;

- расчет и сопоставление сложившейся дифференциации заработной платы в различных отраслях, регионах страны и числа (доли) в них низко-, средне- и высокооплачиваемых работников;

- расчет и сравнение фактической дифференциации семейных денежных доходов и доли и числа мало-, средне- и высокообеспеченных семей по социальным группам и регионам страны;

- прогнозирование распределения рабочих и служащих по размеру заработной платы;

- прогнозирование распределения семей по уровню среднедушевого денежного дохода.

Факторный анализ заработной платы может быть осуществлен с помощью модели формирования, которая позволяет рассчитать распределение по тарифному, сдельному и полному заработку. Такой расчет помогает выявить роль отдельных факторов в формировании заработной платы работников и количественно оценить изменения в ее распределении при прогнозируемых изменениях в условиях оплаты

труда. Недостатком этой модели является подготовка и переработка очень большого объема данных.

В тех случаях, когда необходимо проанализировать сложившуюся дифференциацию заработной платы и сопоставить ее по отраслям, регионам, социальным группам, целесообразно пользоваться более простыми структурными и функциональными моделями. В последнем случае на основе прошлых данных необходимо определить те особенности и закономерности, которые следует ожидать в будущем, отбросив второстепенные, неустойчивые связи. Основным критерием использования функциональной модели является экономическая обоснованность применения выбранной кривой распределения.

В литературе отмечается, что дифференциация заработной платы работников возникает по разным причинам:

- из-за различий в образовании и профессиональной квалификации работников;
- из-за различий темпов роста и уровней производительности разных отраслей;
- из-за различий между регионами в уровне среднедушевого денежного дохода.

Кроме того, выделяют следующие виды дифференциации заработной платы: внутриотраслевую, межотраслевую и межрегиональную.

Внутриотраслевая дифференциация устанавливает различия в оплате по квалификационным и профессиональным группам работников в соответствии со сложностью выполненных трудовых функций, а также по видам производства и условиям труда.

Межотраслевая дифференциация складывается прежде всего под влиянием особенностей трудового процесса в отдельных отраслях, а также под влиянием роли и значения различных отраслей в техническом прогрессе и развитии экономики всей страны.

Межрегиональная дифференциация определяется отраслевой структурой производства по регионам, важностью экономических регионов, перспективой их развития, а также их природно-климатическими условиями.

По ежегодным данным Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Калужской области (Калугастат) анализ дифференциации заработной платы можно осуществить только по видам экономической деятельности (в том числе отдельным видам экономической деятельности) и по городским округам и муниципальным районам области. Более развернутую информацию представляют выборочные обследования организаций.

По данным таблицы 1 можно проследить межотраслевую дифференциацию заработной платы работников Калужской области. Следует отметить, что в отличие от других регионов в области наиболее высокую заработную плату не имеют работники предприятий добывающих отраслей, как в большинстве регионов страны. Кроме того, на предприятиях по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых наблюдается самая низкая среднемесячная заработная плата работников в регионе (в 2014 г. - 12000 рублей) [1].

Таблица 1. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности (рублей) [1]

Вид экономической деятельности	2010 г.	2014 г.
Всего в экономике	17681,6	28247,8
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	12044,2	19911,4
Рыболовство, рыбоводство	25803,7	15811,1
Добыча полезных ископаемых	16905,5	26645,8
Обрабатывающие производства	20513,9	33466,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	19354,5	27940,2
Строительство	19374,5	20393,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	12970,8	20945,5
Гостиницы и рестораны	11237,7	15129,6
Транспорт и связь	19421,9	25602,1
Финансовая деятельность	32793,0	43767,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	19131,2	27284,0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	20524,1	35012,6
Образование	12304,8	24386,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	13449,3	25885,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	11563,1	20602,7

Самую высокую заработную плату работникам в области обеспечивают финансово-кредитные учреждения, самую низкую имеют работники, занятые сельским хозяйством, лесным хозяйством, рыболовством, рыбоводством, а также работающие в гостиницах и ресторанах. Размах вариации заработной платы между наименьшим и наибольшим значениями показателя составляет 28638 рублей, что равно средней заработной плате работника по области и говорит о значительном разрыве в оплате труда.

В таблице 2 представлена информация о среднемесячной заработной плате работников организаций районов области. Следует отметить, что если рассматривать дифференциацию заработной платы работников в одном регионе, то такие внешние факторы, как географическое размещение, природно-климатические условия, политическая среда не оказывают на нее влияния, предприятия в этом отношении находятся примерно в равных условиях.

Таблица 2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций (рублей) [1]

	2010	2014		2010	2014
Всего по области	17862	28248			
<i>городские округа</i>					
г. Калуга	20535,1	34397,7	г. Обнинск	24742,1	38298,4
<i>муниципальные округа</i>					
Бабынинский	16128,4	27111,2	Малоярославецкий	18439,8	30971,6
Бярятинский	12776,2	21038,8	Медынский	15456,8	22280,6
Боровский	22204,7	38855,1	Мещовский	11497,8	20683,1
Дзержинский	16685,9	27968,7	Мосальский	11779,8	20383,4
Думнинский	11403,1	21478,3	Перемышльский	12629,1	23373,9
Жиздринский	12097,3	21188,4	Спас-Деменский	10310,8	19889,2
Жуковский	19728,5	33522,2	Сухиничский	13977,5	23327,2
Износковский	16427,8	22607,1	Тарусский	15197,0	23744,6
Кировский	15320,6	23950,2	Ульяновский	11833,1	20856,4
Козельский	14127,3	25514,8	Ферзиковский	12937,3	25545,2
Куйбышевский	10672,1	20390,4	Хвастовичский	10710,2	19154,9
Людиновский	13085,1	22376,0	Юхновский	11837,4	21513,0

Вместе с тем в регионе наблюдается значительная дифференциация заработной платы работников организаций. Наиболее высокая заработная плата работников организаций Боровского района превышала в 2014 году в 2,0 раза самую низкую заработную плату работников организаций Хвостовичского района. Это говорит о том, что в рыночных условиях имеется большая дифференциация между отдельными предприятиями, принадлежащие как одной отрасли, так и разным отраслям и расположенными на одной территории.

Литература

1. Калужская область в цифрах (2008-2014 гг. Статистический сборник. - Калуга, 2015.
2. Голикова А.В., Данилина А.В. Исследование дифференциации средней заработной платы в Центральном и Южном федеральных округах. // Альманах современной науки и образования, Тамбов: Грамота, № 3 (70) 2013. С. 41-45.
3. Черняк Ж.А. Дифференциация заработной платы как элемент рыночной экономики. // Вестник Омского университета. Серия "Экономика". 2012. № 4. С. 126-131.

РАЗВИТИЕ МЕР СТИМУЛИРУЮЩЕГО ХАРАКТЕРА В РАМКАХ СИСТЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Преснякова Е.А., к.э.н.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация. В работе рассматриваются основы механизма межбюджетного регулирования и стимулирования, а также вопросы организации межбюджетных отношений на региональном и муниципальном уровнях.

Ключевые слова: межбюджетное регулирование, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты.

Для обеспечения целостного социально-экономического развития государства важно проведение единой политики органами государственной власти всех уровней и органами местного самоуправления всех типов. Так, согласно Федеральному закону от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (статья 26.2) полномочия органов государственной власти субъекта Российской Федерации по предметам ведения субъектов Российской Федерации осуществляются данными органами самостоятельно за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации.

К настоящему времени разграничение полномочий между Российской Федерацией и ее субъектами закреплено в целом ряде федеральных законов.

Основным законом является Федеральный закон № 184-ФЗ, статья 26.3 которого устанавливает состав полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации по предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, которые осуществляются субъектами Российской Федерации самостоятельно. Данный перечень насчитывает более 100 пунктов. Дополнительная детализация разграничения полномочий содержится в отраслевых федеральных законах.

Самостоятельность каждого из уровней власти в реализации закрепленных за ними полномочий выражается, в том числе в их правовом регулировании и финансировании. Так, согласно статье 65 Бюджетного кодекса Российской Федерации, формирование расходов

бюджетов бюджетной системы Российской Федерации осуществляется в соответствии с расходными обязательствами, обусловленными установленным законодательством Российской Федерации разграничением полномочий федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, исполнение которых согласно законодательству Российской Федерации, международным и иным договорам и соглашениям должно происходить в очередном финансовом году (очередном финансовом году и плановом периоде) за счет средств соответствующих бюджетов.

При этом в Федеральном законе № 184-ФЗ установлено, что осуществление указанных полномочий может в порядке и случаях, установленных федеральными законами, дополнительно финансироваться за счет средств федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов Российской Федерации.

Бюджетное законодательство (статья 132 Бюджетного кодекса Российской Федерации, регулирующая вопросы предоставления субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета) развивает данную норму. Под субсидиями бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета понимаются межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджетам субъектов Российской Федерации в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации по предметам ведения субъектов Российской Федерации и предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, и расходных обязательств по выполнению полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения.

Цели и условия предоставления и расходования субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета, критерии отбора субъектов Российской Федерации для предоставления указанных межбюджетных субсидий и их распределения между субъектами Российской Федерации устанавливаются федеральными законами и (или) принятыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации.

Наряду с субсидиями Бюджетный кодекс Российской Федерации предусматривает предоставление межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам в региональные бюджеты в иных формах:

- дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности (нецелевые средства, передаваемые субъектам Российской Федерации, уро-

вень расчетной бюджетной обеспеченности которых не превышает уровня, установленного в качестве критерия выравнивания расчетной бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации);

- субвенций (межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджетам субъектов Российской Федерации в целях финансового обеспечения расходных обязательств субъектов Российской Федерации и (или) муниципальных образований, возникающих при выполнении полномочий Российской Федерации, переданных для осуществления органам государственной власти субъектов Российской Федерации и (или) органам местного самоуправления в установленном порядке);

- иных межбюджетных трансфертов.

Для целей финансового стимулирования из всех форм межбюджетных трансфертов более всего подходят субсидии, поскольку при их предоставлении возможно устанавливать условия, ориентирующие органы государственной власти субъектов Российской Федерации (а при предоставлении из бюджетов субъектов Российской Федерации – органы местного самоуправления) на оптимальное с точки зрения высшего уровня управления решение поставленных задач.

В Российской Федерации за более чем десятилетний период сложилась масштабная система субсидирования региональных бюджетов из федерального бюджета, в том числе для стимулирования развития в отраслях (образование, здравоохранение, социальная защита, сельское хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство и энергосбережение и т.д.).

Транспонировался организационный механизм передачи субсидий: если первоначально основные финансовые потоки и полномочия по распределению средств были закреплены за Минфином России и отражались в составе раздела «Межбюджетные трансферты» бюджетной классификации расходов бюджетов Российской Федерации, то со временем данные полномочия и финансовые потоки были переданы отраслевым органам исполнительной власти с распределением ресурсов по кодам отраслевых разделов бюджетной классификации расходов бюджетов. Предоставление субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации осуществляется на основании соглашения, форму которого утверждает соответствующий федеральный орган государственной власти, осуществляющий выработку и реализацию государственной политики и нормативное правовое регулирование в установленной сфере деятельности.

Бюджетное законодательство (пункт 4 статьи 179 Бюджетного кодекса Российской Федерации) предусматривает, что условия предоставления и методика расчета межбюджетных субсидий, предоставля-

емых на реализацию государственных (муниципальных) программ, устанавливаются соответствующей программой. В настоящее время субсидии, включая методологию их распределения, встраиваются в государственные программы в зависимости от отраслевой принадлежности.

Как правило, для получения субъектами Российской Федерации субсидий из федерального бюджета необходимо выполнять целый набор требований, включая разработку программы (подпрограммы) с определенным составом мероприятий, установление показателей развития в соответствующей сфере, предоставление софинансирования из бюджетов субъектов Российской Федерации, а иногда и из внебюджетных источников.

На сегодняшний день получение межбюджетных субсидий из федерального бюджета важно для многих субъектов Российской Федерации не только в связи с пополнением доходной части бюджета субъекта Российской Федерации, но и как признание достаточной проработанности мер, реализуемых на региональном уровне политики в той или иной сфере, особенно если средства распределяются на конкурсной основе. Между тем имеют место случаи отказов субъектов Российской Федерации от получения субсидий из федерального бюджета по причине несогласия с предлагаемыми федеральным центром направлениями расходования средств, большим объемом обязательных для выполнения условий.

В этой связи периодически поднимается вопрос о сокращении количества предоставляемых субсидий. Тем не менее, данному инструменту межбюджетного стимулирования также присущ элемент финансового стимулирования.

Ситуация с вопросами стимулирования муниципального уровня складывается практически аналогично ситуации со стимулированием субъектов Российской Федерации.

Субъекты Российской Федерации достаточно активно пользуются инструментом субсидирования муниципальных образований. Субсидии занимают около четверти в расходах на предоставление межбюджетных трансфертов местным бюджетам и, как правило, в несколько раз превышают объемы дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности. Цели субсидирования весьма разнообразны, но, как правило, субсидии передаются в местные бюджеты в связи с реализацией государственных программ субъектов Российской Федерации, расходованием средств из Фонда реформирования ЖКХ. С 2014 года в регионах отмечается практика субсидирования из региональных бюджетов текущих расходов местных бюджетов (погашение кредитор-

ской задолженности муниципальных образований, подготовка к отопительному сезону и т.п.).

Помимо субсидирования в сфере межбюджетного регулирования используются такие инструменты как: установление единых нормативов отчислений от налогов, установление дифференцированных нормативов от акцизов на ГСМ, нецелевые трансферты (дотации), замена дотаций дополнительными нормативами отчислений от НДС, иные межбюджетные трансферты (на конкурсной основе), субвенции, дотации на обеспечение сбалансированности бюджетов, бюджетные кредиты. Данные инструменты позволяют органам государственной власти субъекта Российской Федерации обеспечить местные бюджеты доходами, необходимыми для выполнения собственных и делегированных полномочий. [1]

Министерством финансов Российской Федерации проведена оценка организации межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации в 2015 и 2016 годах. [2] По результатам данной оценки сделан вывод о том, что большинством субъектов Российской Федерации организация межбюджетных отношений на региональном уровне осуществляется с учетом положений бюджетного законодательства Российской Федерации (принят полный перечень обязательных законодательных актов в сфере межбюджетного регулирования; субъектами Российской Федерации проводится мониторинг соблюдения муниципальными образованиями требований бюджетного законодательства; обеспечена открытость и доступность информации по вопросам межбюджетного регулирования).

Вместе с тем вопросы качества организации межбюджетных отношений на региональном и муниципальном уровнях остаются актуальными. Такой инструмент межбюджетного регулирования как перераспределение налоговых доходов в местные бюджеты используется регионами недостаточно активно. Необходимость и значимость такой формы поддержки для увеличения налоговых доходов и стимулирования развития налоговой базы территорий обоснована и в работах многих ученых и специалистов в области государственных финансов и бюджета.

Кроме того, Министерство финансов Российской Федерации определило в качестве приоритетных направлений: увеличение доли межбюджетных трансфертов, распределяемых между конкретными муниципальными образованиями законом о бюджете субъекта Российской Федерации, в общем объеме межбюджетных трансфертов, предоставляемых местным бюджетам из бюджета субъекта Российской Федерации; увеличение доли целевых межбюджетных трансфертов в пре-

делах суммы, необходимой для оплаты денежных обязательств получателей средств бюджета, в общем объеме межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение; замещение целевой формы поддержки муниципальных образований нецелевой; совершенствование организации местного самоуправления, в том числе в части оптимизации количества поселений, особенно сельского уровня; стимулирование введения механизмов самообложения граждан и поддержки местных инициатив.

Таким образом, за последние пятнадцать лет в Российской Федерации проведены реформы в сфере межбюджетного регулирования и благодаря принятым мерам значительно повышена эффективность управления государственными финансами. Однако несмотря на последовательное развитие нормативного правового регулирования и методического обеспечения бюджетных правоотношений, к настоящему времени процесс формирования системы межбюджетных отношений еще не завершен. Развитие мер стимулирующего характера в рамках такой системы является одним из важных условий для повышения уровня и качества жизни населения, модернизации экономики и социальной сферы и достижения других стратегических целей социально-экономического развития.

Литература

1. Методические рекомендации органам государственной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления по регулированию межбюджетных отношений на региональном и муниципальном уровнях <http://www.minfin.ru> (дата обращения 20.10.2016).
2. Письмо Минфина России от 23.09.2016 № 06-04-11/01/55604 об оценке организации межбюджетных отношений в субъектах РФ в 2015 и 2016 годах http://minfin.ru/ru/performance/regions/monitoring_results/monitoring_finance/ (дата обращения 20.10.2016).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Емельянова Е.В., к.э.н., доцент
Калужский филиал РАНХиГС, Калуга

Емельянов А.И., ведущий специалист
Министерство финансов Калужской области, Калуга

Аннотация. В статье представлены основные конкурентные преимущества Калужской области, выделены основные институты, развивающие инновационную деятельность региона. Определены основные направления государственной поддержки Калужской области.

Ключевые слова: инновация, экономика знаний, инфраструктура, человеческий капитал.

В современных условиях развития экономики важным фактором в функционировании социально-экономической системы любого масштаба, будь то предприятие, регион, округ или страна, будет являться ее активное осуществление стратегически направленных мероприятий по созданию и укреплению явных и скрытых преимуществ перед своими конкурентами в виде своей инновационной направленности. Конкурентное преимущество получают те социально-экономические системы, которые позволяют максимально быстро накопить определенные ресурсы, навыки, знания, позволяющие ввести в действие комплекс мероприятий по активизации инновационной деятельности, использовать новейшие технологии как в производственной, так и в организационной структуре, если говорить о такой социально-экономической системе, как о предприятии. А если речь идет о регионе, то конкурентные преимущества обеспечат ему комплекс административных мер, нацеленный на поиск способов управления инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов на его территории и направлений реализации программ, обеспечивающих его инновационную активность.

Геоэкономическое и геополитическое положение Калужской области диктует свои условия. Близость с Москвой имеет свои плюсы и минусы. Имея выход к финансовому центру, мы будем оставаться инвестиционно-привлекательным регионом, который будет вбирать в себя потоки вторичной миграции из Москвы и Московской области, однако мы будем платить за это тем, что лучшие кадры будут покидать

область в поисках лучшей жизни, которую наш регион просто не способен предоставить [1].

Кроме того, наши муниципальные районы крайне дифференцированы в уровне развития и заселенности, что коррелирует с отдаленностью от Москвы и транспортной инфраструктурой, обеспечивающей сообщение с ней.

Многопрофильный инновационный комплекс Калужской области обладает очень хорошим стартовым потенциалом для внедрения современных технологий мирового уровня на имеющихся и создаваемых предприятиях области.

Основным конкурентным преимуществом региона может быть формирование полноценной инновационной инфраструктуры и, в результате высокая инвестиционная и брендовая привлекательность региона.

В Калужской области на сегодняшний момент действуют институты инновационной экономики, такие как технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, а также региональный венчурный фонд и сеть трансфера технологий, фонды поддержки и содействия бизнесу в научно-технической сфере.

Следует отметить, что созданные при поддержке государства элементы региональной инновационной инфраструктуры на данный момент работают достаточно разрозненно, каждый по своему направлению деятельности [2].

К выходу на рынок подготовлены четыре направления инновационного развития Калужской области:

- биотехнология и фармацевтика (технологии живых систем);
- нанотехнологии;
- ядерные технологии и радиомедицина;
- производство новых материалов.

Об активном инновационном развитии Калужской области можно судить по тем проектам, которые реализуются в регионе в последнее время или заявлены к реализации. Подавляющее большинство из них – это предприятия обрабатывающего сектора, выпускающие продукцию той или иной степени технологической сложности. Причем в Калужской области зачастую наблюдается совмещение промышленного производства и науки на одной площадке. Такой симбиоз можно считать одним из главных признаков высокой инновационности. Продукция не просто собирается по чужим технологиям, она здесь же и разрабатывается.

В перспективе будет продолжено создание и развитие инновационной инфраструктуры Калужской области, таких как бизнес-инкубаторы в муниципальных образованиях, технопарк в сфере высоких технологий [3].

Кроме того, планируется осуществление дальнейшей поддержки в виде субсидий малых инновационных предприятий. Продолжается практика субсидирования процентной ставки из средств областного бюджета по кредитам, привлеченным в банках для реализации различных инновационных проектов.

Также в области проводятся областные конкурсы инновационной тематики, оказывается финансовая поддержка участия региональных организаций и предприятий в инновационных выставках и форумах.

Используется также практика финансирования подготовки и переподготовки кадров инновационной направленности, участия в бизнес-миссиях малых инновационных компаний области.

Указанные направления государственной поддержки инновационного предпринимательства особенно становятся актуальными и значимыми в условиях финансового кризиса. Они смогут уменьшить нагрузку на организации инновационного профиля (особенно на малые или вновь создаваемые), сохранить рабочие места, провести переподготовку и переобучение персонала, и таким образом минимизировать негативные последствия, связанные с кризисом.

Совокупная выручка участников фармацевтического кластера в настоящий момент составляет около 5 млрд руб. в год, или около 1% от ВРП. При этом расходы на НИОКР за последние пять лет превысили 10 млрд руб. В перспективе планируется повысить выручку предприятий кластера в десять раз.

При благоприятном стечении обстоятельств можно рассчитывать, что фармацевтический кластер займет заметную нишу в экономике Калужской области. При этом, как уже говорилось выше, эта отрасль является лишь частью общей картины инновационного развития региона [4].

В результате можно сделать вывод, что рост инвестиций в Калужской области является не только количественным, но и качественным. При этом качество инвестиций растет не только за счет того, что инвестиционный климат Калужской области в целом благоприятный, но и за счет того, что разрабатывая инвестиционную стратегию, администрация области сделала ставку, во-первых, на привлечение в область «умного» капитала со стороны, а во-вторых, на создание «умных» производств из местных интеллектуальных ресурсов.

Еще в 2002 году был принят Закон Калужской области «О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности» – задолго до того, как подобные законы были приняты в других регионах России. Помимо этого, в регионе действует целевая программа «Комплексное развитие инновационной системы Калужской области». При поддержке правительства области в регионе было создано ОАО «Агентство инновационного развития – Центр кластерного развития Калужской области», которое осуществляет сопровождение инновационных проектов от момента их зарождения до выхода на проектные мощности. Кроме того, при Губернаторе области работает специальный координационный совет по науке, инновациям и образованию и отдельный координационный совет по развитию фармацевтического кластера. Малым и средним предприятиям инновационной направленности предоставляются субсидии, гранты, частичная компенсация затрат, оказывается содействие в сфере маркетинга, сертификации, лицензирования, патентования, поиска партнеров и прочее. Для инновационных компаний в г. Обнинске строится на площади более 40 га технопарк в сфере высоких технологий.

Наконец, правительством области принята уникальная в своем роде Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 года «Человек — центр инвестиций», которая также непосредственно связана с инновационным развитием региона. Как говорится в первоисточнике: «Основной целью разработки Стратегии является определение путей и способов построения инновационной экономики, создание условий для раскрытия человеческого потенциала, повышение конкурентоспособности Калужской области в долгосрочной перспективе» [5].

Иными словами, стратегия определяет инновации не как самоцель, а как инструмент развития человеческого капитала. При этом под развитием человеческого капитала понимается не только улучшение качества жизни населения, но и повышения интеллектуального качества самого населения. Впрочем, иначе не может быть, так как по мере инновационного «усложнения» экономики региона спрос на качество трудовых ресурсов будет непрерывно возрастать. Поэтому вполне логично, что в числе кластеров, которые местное руководство планирует развивать на территории области, значится образовательный кластер, который позволит наладить взаимовыгодную связь между организациями образования и наукоемкими предприятиями.

Экономический фактор говорит нам о том, что Калужская область сегодня зависит от «внешней» конъюнктуры. В условиях санкций рынок сокращается, прежде всего автомобильный. Заводы зависят от

иностранных станков. Калужская область встроилась в мировые цепочки добавленной стоимости и стала их заложником, что в современных политико-экономических условиях очень опасно.

Литература

1. Емельянова Е.В. Особенности осуществления программно-целевого планирования в Калужской области // Новый университет. Серия: «Экономика и право». – 2015. - №2 (48). – с.12-17.
2. Закон Калужской области от 04.05.2009 N 543-ОЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Калужской области" \ \ СПС «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] Режим доступа от 12.10.2016
3. Нерсиян Л.К. Инновационное развитие – основной источник экономического роста [Текст] // Ученые записки Российской академии предпринимательства, Москва 2015, №5(43), с.83-88.
4. Тютин Д.В. Новое государственное управление: содержание эффективности и результативности в общественном секторе \ \ В мире научных открытий, № 8(44), 2013, с.213-235.
5. Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 года, одобренная постановлением Правительства Калужской области от 29.06.2009 N 250 "О Стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года" (в ред. постановления Правительства Калужской области от 13.07.2012 N 353) \ \ Информационно-справочная система «Консультант плюс»



**Система управления организацией:
отраслевой и региональный аспекты**

О ПРОГНОЗИРОВАНИИ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Мищенко И.К., к.э.н., профессор
Барнаульский филиал Финуниверситета, г. Барнаул

Аннотация. Обосновываются необходимость и практическая значимость прогнозирования объемов продаж продукции в тесной увязке со стратегическими целями маркетинга. Предложен алгоритм разработки прогноза продаж для малых и средних предприятий.

Ключевые слова. Прогнозирование продаж, организация, методы прогнозирования, алгоритм процесса прогнозирования.

Финансово-экономический кризис негативно отразился на деятельности большинства коммерческих организаций в сфере как оптовых, так и розничных продаж. По результатам анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности малых и средних предприятий Алтайского края [1], можно сделать вывод, что в 2015 году наблюдалось снижение объема продаж по сравнению с предыдущим годом, а также уменьшение прибыли вследствие снижения спроса на продукцию.

Рост конкуренции ведет к тому, что даже предложения качественной продукции бывает недостаточно для удовлетворения растущих требований покупателей. В современных условиях преуспеть на рынке могут лишь те предприятия, что в максимальной степени учитывают индивидуальные запросы потребителей, конъюнктуру рынка, состояние макросреды и прогнозируют спрос, одновременно управляя им.

Однако многие руководители организаций отрицают саму необходимость использования прогнозирования в деятельности предприятий, объясняя это, с одной стороны, чрезвычайно быстрыми изменениями рыночной среды и вероятностным характером последнего, с другой. Конечно, с последним не поспоришь, но если прогноз объемов продаж продукции составлен качественно с учетом наиболее значимых факторов и оценкой возможных рисков, то такой документ может стать чрезвычайно полезным инструментом как в текущей деятельности организации, так и на перспективу.

В настоящее время в нашей стране в сложном положении находятся и теория, и практика внутрифирменного прогнозирования. На качество и надежность прогнозов существенно влияют достовер-

ностью и полнота информации, которую предприятия должны накапливать и систематизировать в базе данных.

Прогнозирование спроса, структуры и объема продаж на большинстве предприятий находится в «зачаточном» состоянии, составляются только краткосрочные оперативные прогнозы. Применяемый ими метод прогнозирования «от достигнутого» имеет ряд недостатков, а главное, не учитывает быстрые изменения конъюнктуры рынка и конкурентную среду.

При составлении прогнозов продаж следует учитывать возможности самого предприятия, характеристики его товаров, степень конкуренции и сбытовую политику конкурентов, практику формирования сегментов товарного рынка и ряд других факторов.

Разработку прогноза продаж продукции на предприятиях необходимо тесно увязывать со стратегическими целями маркетинга, к которым можно отнести следующие:

- расширение сегмента рынка;
- достижение равномерно высокого уровня продаж независимо от фактора сезонности;
- повышение качества обслуживания покупателей.

Как правило, разработка внутрифирменного прогноза осуществляется в 5 этапов [2, с. 67]:

1. Формулировка проблемы и выбор горизонта прогнозирования.
2. Построение системы и идентификация ключевых переменных.
3. Сбор данных и выдвижение гипотез.
4. Формирование образа будущего с помощью моделей или сценариев.
5. Принятие стратегического решения.

Основываясь на практическом опыте разработки прогнозов продаж продукции для ряда малых предприятий Алтайского края можно предложить следующий алгоритм процесса прогнозирования продаж:

1. Установление формата итогового прогноза сбыта;
2. Определение состава номенклатуры и ассортимента товаров, для которых будет разработан прогноз продаж.
3. Выбор натуральных (условно-натуральных) единиц измерения объема продаж каждого вида товаров.
4. Выбор горизонта (периода) прогнозирования, как правило, не менее трех лет, с разбивкой первого года на кварталы и месяцы.
5. Определение комплекса внешних и внутренних факторов, способных оказать наибольшее воздействие на показатели объема сбыта и динамику продаж товаров в рассматриваемом периоде; оценка степени влияния и роли каждого фактора.

6. Характеристика основных необходимых источников информации, порядка сбора исходных данных и методов их обработки.

7. Выбор наиболее адекватных методов прогнозирования (экстраполяции, тренда, экспертных оценок, моделирования и пр.)

8. Расчет прогнозных цен по каждому виду товаров на основе укрупненной оценки издержек с учетом макроэкономических прогнозов уровня и темпов инфляции, конъюнктуры рынка, возможных методов стимулирования продаж и других факторов;

9. Формирование трех сценариев (вариантов) прогноза: оптимистичного, пессимистичного и «реалистичного».

10. Экспертный анализ всех вариантов прогноза, выявление отклонений, внесение поправок на риск.

11. Формирование итогового документа прогноза продаж продукции согласно установленному формату.

Основываясь на разработанном прогнозе продаж, организации следует планировать текущую финансово-хозяйственную деятельность.

Литература

1. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю [Электронный ресурс]. - URL: <http://ak.gks.ru> (дата обращения: 12.10.2016).
2. Мищенко И.К., Гурьевских В.В. Современные методы управления предприятиями реформируемой экономики. - Барнаул: изд-во Алт. ун-та, 2005.

ПРОБЛЕМА ЗАНИЖЕННОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА

Аброськин П.Н., к.э.н., доцент

Московский государственный университет путей сообщения
Императора Николая II, г. Москва

Аннотация. В современной российской экономике оплата труда существенно занижена по сравнению с необходимым уровнем, что является сдерживающим фактором экономического развития

Ключевые слова: оплата труда, работающая бедность, стоимость рабочей силы.

Основным экономическим ресурсом развитой страны является труд с акцентом на его интеллектуальную составляющую. Однако в РФ существует проблема заниженной оплаты труда, что является сдерживающим фактором развития экономики. Данная проблема многогранна и потребовала длительных исследований [1, 2, 3, 4, 5, 6]

Оплата труда – ресурс воспроизводства рабочей силы. Рабочая сила – совокупность интеллектуальных, психофизиологических и духовных способностей человека к труду. В России до и послесоветского периода зарплата на психологическом уровне рассматривается бизнесом как выброшенные деньги. Данный подход весьма популярен в условиях неокOLONиализма, так как позволяет минимизировать зарплату (и издержки, соответственно), но при этом и стимулировать потребление в основном в кредит. А это, в свою очередь, приводит к финансовому закабалению населения страны, данный механизм был ранее исследован [2].

Стоимость и цена рабочей силы в неокOLONиальной (к которым относится и РФ) и развитой стране отличается с точки зрения реализации потребностей в соответствии с пирамидой Маслоу (рис1.). Поэтому стоимость рабочей силы в развитых странах выше, чем колониальных. Пропаганда в СМИ, мнение работодателей, заинтересованных в стяжательстве, а не развитии бизнеса, навязывают идеи о низкой производительности труда, невысокой его интенсивности, прирожденной лени наших работников, обосновывая занижение стоимости рабочей силы. Исследованиями доказано, что это – миф [2, 3, 4, 5].



Рис. 1. Уровни потребностей в самостоятельных и неоколониальных странах

В России проблема низкой оплаты труда носит особенно острый характер, так как она имеет наименьший уровень оплаты труда, особенно в высокоинтеллектуальной и высокотехнологичной сферах, и наивысший уровень социального неравенства среди населения. Основная проблема развития персонала в России не просто бедность, а работающая и высококвалифицированная бедность. Это приносит в общество наибольшую долю социального стресса. Среднемесячная зарплата диапазоне 25 – 30 тыс. руб. означает часовую оплату труда в 2,1 - 2,6 долл. США. По методике Международной организации труда при ООН часовая оплата труда менее 3 долл. США – порог бедности, она выталкивает человека из нормального воспроизводства, притупляет мотивацию работника к труду, это наблюдается в современной России.

Данная проблема кроется в рентной финансовой психологии современного предпринимательского и государственно-экономического истеблишмента [2]. Ее характерными чертами являются: высокая маржа, высокая рентабельность, быстрая окупаемость, склонность к созданию неэластичного по цене спроса, предпочтение бизнеса, построенного на изворотливости, хитрости, цинизме, а не на конструктивной планомерной работе, предпочтение потребления (особенно демонстративного, выставляемого через соцсети) инвестированию. Поэтому существующая финансово-экономическая политика, связанная с созданием искусственного дефицита и удорожания денег, монополизации рынков с использованием административного ресурса, предпочтение сырьевой экономической модели и рентно- и

торгово-ориентированных видов бизнеса является весьма органичной с точки зрения занижения оплаты труда. От нее по доброй воле правящий экономический и управленческий класс не откажется.

В России наблюдается синергетический эффект сложения низкой монетизации, низкой зарплатоемкости ВВП и высокой дифференциации доходов, являющийся основным внутренним фактором экономической стагнации. У нас возник феномен работающей бедности: при низком уровне безработицы (примерно в четыре раза ниже, чем ЕС) уровень оплаты труда примерно соответствует размеру пособия по безработице в «Старом ЕС». В результате возникает сверхэксплуатация труда и его сверхвысокая зарплатоотдача при низкой производительности, вызванной технологическим отставанием (табл. 1). Оно, в свою очередь, вызвано высокой стоимостью денег, блокирующей долгосрочные инвестиции в основной капитал и инновации.

Таблица 1. Эффективность и оплата труда в среднем в 2010 – 2015 гг. (Источник - исследования автора по данным Росстата, МВФ, собственным расчетам)

Страны	Производство продукции на 1 чел.-ч, долл. США	Часовая заработная плата, долл. США	Производство продукции на 1 долл. США зарплаты
СССР в 1980 – 1985 гг.	24,6	16	1,5
Россия	9,2	2,7	3,4
США	28,0	17,8	1,6
Канада	25,4	17,2	1,5
«Старый Евросоюз»	26,8	16,7	1,6
«Новый Евросоюз»	7,6	3,1	2,5
Япония	22,0	14,5	1,5
Республика Корея	14,5	10,5	1,4
Страны Южной Америки, члены G20	10,2	4,4	2,3

Порог бедности определяется способностью домохозяйства купить среднюю бытовую технику (холодильник, стиральную машину, телевизор, компьютер и т.п.) из текущих доходов, не прибегая к кредиту и не пользуясь сбережениями. На это способны менее четверти домохозяйств в современной России.

Бедность и погоня за доходами приводит к психологической подавленности. Человек уже не способен на творческий труд и инновационную деятельность, его мировоззрение и поведение становится

примитивным: добычливо-потребительским, что также является фактором стагнации экономики.

Ликвидация работающей бедности и представляющего угрозу экономики социального неравенства возможна при системных изменениях в налогообложении труда, снижении коррупционных рисков, жестком антимонопольном регулировании и введении прогрессивного налогообложения доходов, рассчитанных в более ранних исследованиях (рис. 2) [1].

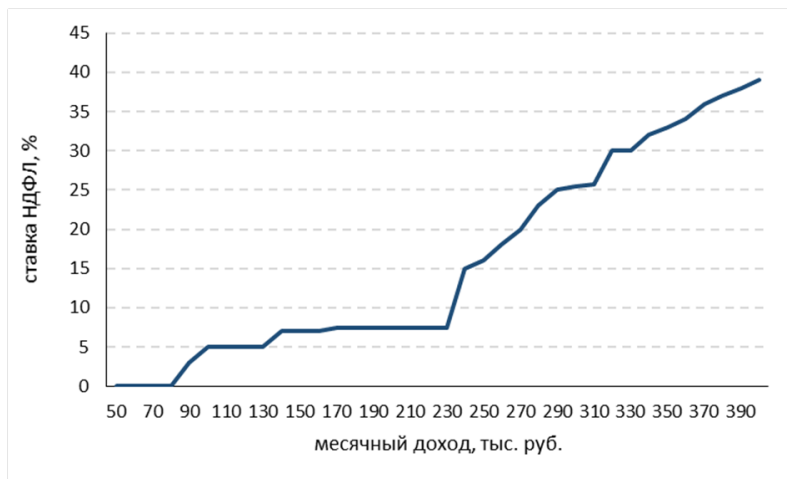


Рис. 2. Предлагаемая прогрессивная шкала НДФЛ

Данные меры в целом могут повысить оплату труда, что создаст дополнительные ресурсы для развития бизнеса, так как с ростом зарплат увеличится спрос и инвестиционные ресурсы бизнеса. Однако наряду с чисто экономическими, есть и психологические проблемы: современному российскому бизнесу претит достойная зарплата наемных работников на психологическом уровне.

Литература

1. Аброськин П.Н. Стоимость рабочей силы в современной экономике // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление, № 7, 2016. – С. 5 – 11.
2. Аброськин П.Н. Трансформация финансовой системы через отказ от рентной бизнес- и финансовой психологии / Московский экономический форум – 2015. Круглый стол № 14 «Обеспечение финансового суверенитета России». Сборник докладов. Под общ. ред. д.э.н. А.О. Недосекина. – Режим доступа:

http://www.ifel.ru/mef2015/MEF_2015_14_Reports_1.pdf/.

3. Аброськин П.Н. Импортозамещение: трансформация мышления и стратегии / Практические механизмы освобождения России от внешней экономической зависимости. Материалы научно-экспертной сессии. Москва, 25 февраля 2015 г. Центр научной политической мысли и идеологии. М.: Наука и политика, 2015. С. 75 - 84.
4. Аброськин П.Н. Проблема личной экономической успешности как элемент успешности общества / Успешность развития социально-экономических систем и государственная политика и управление. Материалы Всероссийской научно-общественной конференции. Москва, 28 ноября 2014 г. М.: Наука и политика, 2015. - С. 490 – 494.
5. Аброськин П.Н. Маркетинговые и корпоративно-управленческие механизмы социально-экономического паразитирования / Глобальный социальный паразитизм (к 100-летию Федеральной резервной системы США). Материалы Международной научно-общественной конференции, Москва, 19 декабря 2013 г. М.: Наука и политика, 2014. - С. 128–132.
6. Аброськин П.Н., Аброськина Ю.Н. Низкая стоимость квалифицированного труда – основной лимитирующий фактор развития инновационной экономики России // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия экономика и право. – 2011 - № 2. – С. 3 – 6.

ПРОБЛЕМА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЫНКОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Аброськина Ю.Н., к.э.н., доцент

Обнинский институт атомной энергетики – филиал
Национального исследовательского университета «МИФИ»,
г. Обнинск

Аннотация. В работе рассмотрены методологические проблемы прогнозирования рынков промышленной продукции в интересах проектов развития.

Ключевые слова: рынок промышленной продукции, проекты развития, коммерческая тайна, прогнозирование.

Даже в условиях экономического кризиса и инвестиционного спада в российской промышленности есть растущие отрасли. Основным фактором этого роста является государственная поддержка и государственное финансирование отдельных отраслей. В последние три года таковым стал военно-промышленный комплекс (ВПК) и отрасли промышленности – его поставщики и подрядчики. Это же относится к отраслям, получившим протекционистскую поддержку в виде экономических контрсанкций: сельскохозяйственное машиностроение (за счет развития сельского хозяйства в результате продовольственных контрсанкций), станкостроение и производство промышленного оборудования, приборостроение (за счет ограничения импорта продукции этих отраслей за счет госзаказа) [1].

Этим и ряду других отраслей промышленности оказывается государственная финансовая поддержка Минпромторгом России в лице Фонда развития промышленности (ФРП). Сейчас она является практически единственным адекватным источником кредитования промышленности, так как займы предоставляются на пять – семь лет по ставкам ниже средней рентабельности и в объеме от 30 до 50% стоимости проекта и более.

Проекты развития в промышленности, реализуемые за счет любых источников требуют гарантии возврата инвестиций и получения прибыли за счет сбыта продукции. Это создает необходимость достаточно точного прогнозирования рынков в рамках бизнес-планирования. Однако промышленные рынки в секторе B2B крайне непрозрачны и сложно поддаются прогнозированию, особенно в секторах промышленного оборудования и инфраструктуры [2]. Свою

негативную лепту вносит тенденция псевдоимпортозамещения, когда собранная из импортных комплектующих продукция выдается за отечественную (так называемая переклейка шильдиком).

При прогнозировании промышленного рынка в интересах конкретного проекта наибольшее значение имеют показатели:

- участники рынка: регистрационные данные, взаимосвязи предприятий, численность;
- объем продаж и его динамика – одна из самых оберегаемых коммерческих тайн;
- цена продукции – обычно она указывается как договорная, прайс-листы размещаются на сайтах компаний крайне редко, отчасти это связано с тем, что цена может меняться в разы в зависимости от комплектации;
- динамика развития компаний-конкурентов и другие параметры.

Все эти показатели прямо влияют на прогноз спроса.

Для бизнес-плана развития проекта необходимо понять динамику рынка, наличие и динамику ниши, возможное поведение конкурентов. С одной стороны, требуется быстрое прогнозирование и быстрая реакция на эти показатели, с другой стороны, промышленные проекты инерционны, что позволяет не всегда учитывать динамику рынков конечных потребительских продуктов.

По этим причинам прогнозирование промышленных рынков в РФ ведется в значительной степени (а в секторах промышленного оборудования и комплектующих – преимущественно) экспертными методами путем опроса отраслевых специалистов и систематизации ответов на вопросы. Численные данные даже профильных министерств и Росстата скупы и неточны. С середины 1980-х годов не ведется учет промышленных основных средств в натуральном выражении.

Тем не менее, есть возможность достаточно точно прогнозировать указанные выше параметры, несмотря на коммерческие тайны предприятий. В рамках Минпромторга России действует информационная система Гиспромышленности, которая в бесплатном режиме позволяет провести отраслевую сортировку и идентификацию предприятий. В платном режиме (цена доступна для корпоративных пользователей) за счет услуг компаний – партнеров Гиспромышленности доступна финансовая, правовая информация, данные о госконтрактах, благонадежности предприятий и система взаимосвязей между учредителями, аффилированными лицами, проведен финансовый экспресс-анализ. Однако данных об объемах производства и его структуре в натуральном выражении нет. В РФ действует несколько

десятков аналогичных платных систем и все они основаны на сборе и анализе финансовой информации, получаемой на основе данных годовой и квартальной отчетности предприятий, сдаваемой в ФНС.

Используя эту информацию, можно получить представление о промышленном рынке, достаточное для бизнес-планирования по следующим показателям:

- объемам продаж в натуральном выражении: вычисляется исходя из известной выручки, примерной цены (вычисленной экспертным путем) и технических параметров продукции, обычно публикуемой на сайтах;
- чистой прибыли и ее динамики за последние три года как основного источника финансирования инвестиций в развитие и расширение производства и, соответственно, - закупку станин, корпусных деталей и станочного литья – достаточная масса чистой прибыли даже при невысокой рентабельности, характерной для промышленности, может гарантировать расширение производства и соответствующий заказ на продукцию проекта развития;
- рентабельности продаж, активов и капитала, характеризующих относительную экономическую эффективность предприятия и скорость накопления необходимых источников самофинансирования развития производства, что отражается на вероятности заказа продукции предприятия;
- показателям ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости: их соответствие нормативам гарантирует продолжительную устойчивую работу предприятия и наличие потенциального заказчика, а также возможность получения кредита для развития и расширения производства, что может увеличить вероятность и объем заказа продукции;
- чистым активам, характеризующих размер и имущественную устойчивость потенциального заказчика для оценки возможности получения длительного заказа промышленной продукции;
- наличию госконтрактов, их доля в доходе предприятия и добросовестность их исполнения (наличие / отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков) – данные показатели важны для оценки развития потенциального заказчика и, соответственно, так как основным фактором роста промышленных рынков является госзаказ и спрос со стороны частных предприятий, выполняющих госзаказ.

Соотношения и динамика упомянутых и других доступных финансовых показателей в сочетании с техническими позволяет достаточно точно определить параметры промышленного рынка.

Определенные проблемы создает притворная раздробленность

промышленного бизнеса, когда предприятие на бумаге состоит из нескольких компаний, входит в многоступенчатый холдинг, арендует активы, фактически, у себя самого, создает формальные центры прибыли и центры затрат в разных компаниях в фактически одном предприятии. На вычисление и объединение данных этих «матрешек» уходит много времени в процессе исследований.

Таким образом, непрозрачность рынка в целом преодолима. Следует отметить, что излишне засекречивая информацию, предприятия создают проблему сами себе, мешая создавать проекты развития.

Литература

1. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад. - М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. - 60 с.
2. А. Механик Шаг вперед и поворот. // Эксперт, № 17. – 18 (985), 2016. - С. 56 – 60.

ПРОБЛЕМЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Требунских П. В., магистрант 3 курса
Липецкий филиал Финуниверситета, г.Липецк

Аннотация. В данной статье рассматриваются актуальные проблемы развития внутрифирменного планирования на предприятии. Предлагается наметить основные направления изучения опыта планирования на уровне экономики предприятий.

Ключевые слова: внутрифирменное планирование, бизнес-планирование, актуальные проблемы планирования и прогнозирования.

В бизнесе задачи создания конкурентных преимуществ, обеспечения долгосрочного успешного функционирования и процветания всегда стояли и стоят особенно остро. Решение подобных задач зависит от своевременного и правильного применения принципов, методов и инструментов стратегического и оперативного менеджмента.

Внутрифирменное планирование является одной из составляющих планирования на предприятии и характеризуется системностью и комплексностью.

Системность предполагает, что планирование - это некая система взаимосвязанных процессов, элементов, инструментов, которые в совокупности используются для достижения поставленной цели. В частности, это стратегическое предвидение, обоснование, своевременная корректировка плана, его конкретизация, детальное описание деятельности хозяйствующего субъекта.

Комплексность планирования заключается в том, что в единую систему объединяются абсолютно все сферы, стороны, все составляющие хозяйствующего субъекта. Планирование взаимосвязывает вопросы ресурсного обеспечения организации и вопросы обеспечения результатов финансово-хозяйственной деятельности. Ресурсы рассматриваются в их взаимодействии, а результаты деятельности в их взаимозависимости. Совокупность финансово – экономических ресурсов образует внутренний потенциал предприятия. Планирование внутреннего потенциала - это сложный процесс, реализуемый

в несколько этапов, которые образуют между собой прямую и обратную связь.

В отношении планирования протекающий кризис выявил следующее:

- значительно возросла актуальность связи планирования с внешним факторам деятельности субъектов экономики;

- также, как и в прогнозировании возросли требования к качеству планирования;

- существенно выросла зависимость качества планирования от его сроков;

- появилась возможность протестировать необходимость и экономическую эффективность организации планирования на каждом конкретном предприятии.

Главной проблемой развития планирования является отсутствие модели внутрифирменного планирования. Современные инструменты и технологии управления (сбалансированная система показателей, реинжиниринг бизнес-процессов, логистика) доступны при организации внутрифирменного планирования на предприятиях. Их использование требует реструктуризации управления предприятием путем привлечения значительных финансовых ресурсов и высококвалифицированных специалистов.

Необходим индивидуальный подход к построению внутрифирменного планирования для каждого предприятия.

Качество планов предприятия – это результат взаимодействия элементов системы планирования (кадры, методика планирования, средства планирования), полноты охвата всех объектов планирования (ресурсы, процессы и подразделения) и степени структуризации целей и задач по уровням управления в рамках стратегического, тактического и оперативного планирования.

Литература

1. Архипов Г. И. Методические вопросы построения систем оперативно-производственного планирования / Г. И. Архипов // Проблемы внедрения результатов экономико-математических исследований. – М., 2011. – С. 109–119.

2. Е. Гурвич, И. Прилепский. / Влияние финансовых санкций на российскую экономику/ Вопросы экономики, 2016. №1.;
3. А. Бузгалин, А. Колганов /Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века/ Вопросы экономики, 2016. №1
4. Пилипенко А. В., Лазарева О. С. Субъекты малого предпринимательства: понятие и классификация. / The Seventh International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. 2015. - С. 47-52.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ. ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»

Шугар В.И., аспирант
ИАТЭ НИЯУ МИФИ

АО «ОНПП «Технология» им.А.Г.Ромашина», г.Обнинск

Аннотация: в работе проанализирована стратегия развития промышленного сектора экономики Калужской области. Акцентировано внимание на необходимости роста конкурентоспособности организаций и повышения их производительности. В качестве инструмента предложено использование «бережливого производства».

Ключевые слова: стратегия, регион, организация, «бережливое производство».

Как известно, основной целью экономической политики Калужской области, в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Калужской области до 2030 года, стало создание условий для повышения конкурентоспособности и раскрытия человеческого потенциала. А в рамках подпрограммы "Развитие промышленного сектора экономики Калужской области" Государственной программы Калужской области «Экономическое развитие в Калужской области» от 23.12.2013 №716 (в редакции от 09.03.2016 №149) основной целью является рост эффективности и конкурентоспособности промышленного комплекса региона, а также повышение качества выпускаемой продукции [1].

Основные задачи, векторы развития и планируемые параметры подпрограммы согласованы с Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 №596 "О долгосрочной государственной экономической политике", государственной программой "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности", утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 №2539-р, а также иными федеральными и региональными стратегическими документами.

Как известно стратегическое планирование взяло свое начало в 1980-х годах в США, в дальнейшем расширив зону своего распространения на Западную Европу. В России же до 1990-х гг. необходимость какого-либо планирования была нивелирована. Достаточная, можно сказать, профицитная материальная база страны создавала

идею долгого беззаботного существования. В конце 90-х годов увеличился объем инвестиции и появилась необходимость в развитии внутреннего рынка. В связи с чем стала очевидной необходимость развития государственной системы, элементами которой являются регионы и города.

Важным аспектом в формировании стратегического планирования регионов является необходимость выполнения двух, казалось бы, противоположных идей, это – соответствие и подчиненность разработанным исполнительной ветвью власти государственным программам и проявление инициативы в выборе направления и дифференциации видов деятельности.

Соответственно, для организации действующей системы, направленной на реализацию выбранных стратегий развития необходимо наличие системных элементов на микроуровне, а именно - организаций.

Калужская область – регион наукоемких производств, в таких отраслях промышленности как – космическая техника, атомная энергетика, электронное приборостроение, фармацевтика и т.д. Наличие научной составляющей (проведение исследований, запуск научных разработок в производство, патентная деятельность) являются конкурентным преимуществом организаций и региона в целом.

Как писал К.Льюис «чтобы стоять на месте, нужно бежать изо всех сил, а чтобы куда-то попасть, нужно бежать, по крайней мере, в два раза быстрее». В связи с чем, поиск и реализация иных конкурентных преимуществ является актуальной задачей в любой период времени на рынке, что прежде всего связано с существованием в условиях рыночной экономики. Роста конкурентоспособности организаций можно достичь путем повышения производительности при сохранении качества производимой продукции и сокращении издержек.

С целью содействия развитию и повышению конкурентоспособности предприятий Калужской области на российском рынке Губернатором Калужской области был одобрен план мероприятий на 2014 - 2017 годы (далее – План).

Согласно Плану предусмотрено изучение современных методик управления и способов грамотной разработки инвестиционных проектов, избегания возможных потерь (убытков). В результате, реализация на практике полученных знаний будет направлена на повышение эффективности производства.

Так, одним из направлений в решении подобного рода задач стало повышение компетенции работников организаций ведущих

отраслей Калужской области путем изучения основ «бережливого производства». «Бережливое производство» согласно ГОСТ Р 56020-2014 – это концепция организации бизнеса, ориентированная на создание привлекательной ценности для потребителя путем формирования непрерывного потока создания ценности с охватом всех процессов организации и их постоянного совершенствования через вовлечение персонала и устранение всех видов потерь [2].

Использование данной концепции обосновано расширением внешнеторговых связей организаций с целью увеличения объема продукции, продвигаемого на зарубежные рынки.

В условиях жесткой конкуренции и быстроменяющейся конъюнктуры рынка производственный процесс организации должен постоянно совершенствоваться, причем как говорилось ранее сохраняя в себе обе стороны медали – соответствие стратегии развития региона и внутренним приоритетам развития организации.

Примером сочетания интересов стратегий является Госкорпорация Ростех (ГК Ростех) – российская корпорация, созданная в 2007 году для содействия разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции гражданского и военного назначения. В ее состав входит более 700 организаций, из которых в настоящее время сформировано 9 холдинговых компаний в оборонно-промышленном комплексе, 5 – в гражданских отраслях промышленности [4].

Представителем ГК Ростех на территории Калужской области в г. Обнинске является АО «ОНПП «Технология» им. А.Г. Ромашина», выручка которого в 2015 году составила – 4,9 млрд. рублей. Принципы «бережливого производства» уже реализуются в рамках ГК Ростех, а дальнейшее расширение сферы применения данных принципов в производственном процессе организаций будет проходить в соответствии со стратегией развития Корпорации до 2020 года.

За счет использования такого инструмента управления производством организаций как «бережливое производство» появляется возможность повысить производительность при имеющихся мощностях, снизить себестоимость продукции, восполнить дефицит квалифицированных кадров, улучшить условия труда, сократить сроки поставок и что немаловажно – повысить конкурентоспособность. Совокупность данных последствий способствует увеличению прибыли организаций.

Как было сказано ранее, согласно Плану мероприятий на 2014-2017 годы в Калужской области было вынесено решение о прохож-

дении обучения в рамках изучения основ «бережливого производства». Однако для оценки эффективности пройденного обучения и анализа результата совершенствования производства организаций необходимо проводить качественную оценку итоговых показателей. Оценка показателей может проводиться путем внутреннего аудита, но на сегодняшний день существует ГОСТ Р 56406-2015. Данный ГОСТ посвящен аудиту и вопросам для оценки системы менеджмента организации [3].

Так, например соответствие деятельности организаций требованиям ISO 9001:2015 является неоспоримым конкурентным преимуществом. Данное соответствие вызывает доверие у партнеров и нивелирует конкурентов. А значит, реализация принципов «бережливого производства» и дальнейший аудит предприятий, по мнению автора, должен стать схожим неотъемлемым конкурентным преимуществом организаций, ведь на сегодняшний день уровень производительности труда в России в 2 раза ниже того же показателя в США.

Тем более срочного принятия мер по повышению производительности, дальнейшему импортозамещению продукции и материалов, например для оборонно-промышленного комплекса, требуют сложившиеся экономическая и геополитическая ситуации, обеспечение национальной и государственной безопасности страны. Помимо этого к расширению производства готовы и другие предприятия машиностроительного комплекса региона, а также предприятия пищевой, целлюлозно-бумажной промышленности, промышленности строительных материалов.

А согласно поручению президента России В.В.Путина «производительность труда в России должна увеличиваться на 6% в год, вдвое быстрее чем это происходило в предыдущие годы».

Литература

1. Постановление Правительства Калужской области от 23.12.2013. – С.72-73.
2. ГОСТ Р 56020-2014«Бережливое производство. Основные положения и словарь», 2014. – С.6-7.
3. ГОСТ Р 56406-2015 «Бережливое производство. Аудит. Вопросы для оценки системы менеджмента, 2015. – С.2-3.
4. Официальный сайт Госкорпорации Ростех – www.rostec.ru

ТЕНДЕНЦИИ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КАДРОВОЙ СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Демина О.В., старший преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация. В статье рассмотрена взаимосвязь компетентностного подхода к госслужащим и применением проектного управления в кадровой сфере государственной службы страны. В работе выявлен ряд проблем, ограничивающих внедрение проектного управления в кадровой сфере государственной службы.

Ключевые слова: государственная служба, реформирование, компетентность на государственной службе, стратегическое кадровое планирование, проектное управление.

На современном этапе во всем мире осуществляется мировоззренческий пересмотр основ административной организации. Произошел переход от «государственного администрирования к государственному менеджменту и маркетингу». Чтобы реализовать новые подходы в развитых странах были проведены административные реформы. Нынешние тенденции реформирования государственной бюрократии базируются на западной меритократической модели – публичной государственной службы, которая основывается на системе заслуг и достоинств.

В 1990-х годах реформирование государственной службы в США были ориентированы не на структурные факторы, а на изменение поведения госслужащих. Реформа, проводимая в Канаде, состоит из изменений: в законодательстве – 10%; структурные изменения – 20%; культура взаимоотношений государственных учреждений – 70%.

Особое внимание в европейском опыте реформирования уделяется повышению компетенции госслужащих. В 2001 году специалистами по государственной службе, было проведено исследование для правительства Великобритании по определению требующихся навыков для работы государственных служащих на примере министерства экономики Германии и министерства торговли и промышленности Великобритании. Данные министерства перешли к новой форме работы с ориентацией на проекты; прошли через перестройку, рационализацию, сокращение уровней в иерархии. Особенность организации немецкой федеральной службы заключается в совместной

работе с множеством самостоятельно управляемых организаций, насчитывающих 7200 служащих, которые работают на министерство экономики Германии (восемь организаций, агентств или управлений), в британском же правительстве такая организация получила распространение совсем недавно, двенадцать организаций и регулирующих органов с числом в 3500 служащих трудятся на министерство торговли и промышленности Британии.

Авторы исследования подразделили понятие «компетентность на государственной службе» на три категории:

1) образование и опыт (практический опыт работы по специальности, уровень освоения передового опыта, степень политического и парламентского опыта, опыт работы за границей, опыт участия в научных исследованиях);

2) практические и специальные знания (знание политики отрасли и бизнеса, методов управления, процесса работы правительства, терминологии и процедур, принятых в правительстве, иностранных языков, культуры, профессиональные знания (правовые, экономические, статистические) или политико-аналитические знания;

3) вклад в социальный аспект политики (память, умения налаживать связи своего коллектива с другими для получения экспертизы или мнения, управление проектом, оценка и критичность (включая и дружескую критику, и полное неприятие, чтобы проверить качество стратегии), способность примерять и управлять конфликтом, способность быть генератором идей и оказывать поддержку.

Оценка производилась по трехбалльной шкале: высоко, средне, низко. Получилось 18 аспектов компетентности из них по большей степени британское министерство промышленности и торговли мало чем отличалось от министерства экономики Германии [1].

В целом внимание стратегического кадрового планирования рассмотренных стран направлено на отбор специалистов для государственной службы, умеющих работать в коллективе, действовать одной командой, обладающих навыками системного подхода.

Российская система государственного управления традиционно развивалась по особым, отличным от сектора корпоративного управления, правилам. В течение достаточно долгого времени государственная система была выстроена не на выполнение конкретных государственных функций, а на проведение тотального всеобъемлющего контроля, то изменение системы, а по сути изменение самой идеологии системы, переход государственных органов от тотального контроля к системе управления государственными услугами и об-

служивания потребителей государственных услуг, естественно, не может быть быстрым и простым. В настоящее время представляется необходимым реализация «рациональной» модели государственной бюрократии, постепенно внедряя положительные элементы и технологии моделей, содержащих позитивный опыт на Западе, применение которого может дать благоприятный практический эффект в России [2].

В настоящее время, в связи с необходимостью внедрения новаций, повышения эффективности деятельности аппарата государственного управления, реализация государственных программ Российской Федерации активизировался интерес органов государственного управления к применению проектного метода в стратегическом кадровом планировании, как наиболее эффективного инструмента управления кадровым потенциалом. В российской практике существуют примеры внедрения проектных принципов управления программами. Подобный подход имеет место в Белгородской, Астраханской, Калужской, Липецкой и других областях. В кадровой сфере системы государственной и муниципальной службы были подготовлены и реализуются в Вологодской области проект «Команда Губернатора: муниципальный уровень», в Ярославской области проект «Муниципальная команда губернатора области». Научной группой Калужского филиала Финуниверситета было проведено исследование, в рамках государственного задания Финансового университета 2015 года по теме «Методы формирования проектов стратегического кадрового планирования в системе государственного управления». В ходе проведенного исследования осуществлен анализ применяемых современных методов и методик формирования проектов стратегического кадрового планирования в системе государственного управления Российской Федерации, исследованы система и методы кадрового планирования в структуре государственного управления, выработаны рекомендации по совершенствованию методики стратегического кадрового планирования в системе государственного управления Российской Федерации и проведена их пробная апробация на материалах Министерства труда и социальной защиты Калужской области[3].

Внедрение проектного управления в системе государственного управления на сегодня имеет ряд ограничений. Во-первых, это недостаточное правовое обеспечение применения проектного управления. Во-вторых, методическая база проектного управления в системе государственного управления не получила достаточного развития, поскольку практика его использования не получила массового

характера. В-третьих, во многих случаях персонал государственного аппарата управления, не обладает достаточными компетенциями применения проектного управления.

Тем не менее, предпосылки для внедрения проектного управления в кадровой сфере имеются и очевидно понимание целесообразности внедрения проектного метода управления в кадровой сфере государственной службы страны.

В настоящее время из существующей практики видно, что основными качествами необходимыми государственному служащему для назначения на должность являются лояльность и умение решать проблемы. Тем не менее, при взгляде на цели, поставленные перед нами в ходе развития нашей страны, основным принципом построения российской государственной бюрократии во главу угла необходимо поставить профессиональные и нравственные качества государственных служащих.

Литература

1. Государственная служба в странах основных правовых систем мира. Т. 1, 2 /Сост. Д.И. Васильев, А.А. Демин, В.П. Иванский. – М.: Книгодел 2010
2. Зуева И.А., Демина О.В. Российский и зарубежный опыт стратегического кадрового планирования в системе государственного управления //Научные труды вольного экономического общества России. Том сто девяносто седьмой. Москва,2016-477, с. 360-377
3. Зуева И.А., Костин И.В., Акименко В.А., Демина О.В. Совершенствование системы и методов стратегического кадрового планирования в системе государственного управления: Монография/Под ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Зуевой. Москва: Издательство: ООО «ТРИ»,2016-177с

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА АВТОМОБИЛЬНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ В КАЛУГЕ

Витютина Т.А., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Куликова Л.Е., старший преподаватель
МГТУ им. Н.Э. Баумана, г. Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены вопросы привлечения инвестиций и организации производства двигателей в ООО «Фольксваген Груп Рус».

Ключевые слова: предприятие, двигатель, производство

Соглашение о строительстве завода по производству двигателей в Калуге было подписано в августе 2012г., а в сентябре 2015г. состоялось его торжественное открытие и начат выпуск серийной продукции. В течение этого времени было построено предприятие, установлено и налажено оборудование, произведены и испытаны образцы продукции. Основная задача завода – обеспечить потребности российского автомобильного производства. Проект завода был разработан отделами планирования в Германии и Чехии. Общий объем инвестиций, включая стоимость здания и оборудования, составляет около 250 млн. евро. Таким образом, концерн Volkswagen вложил в российскую экономику более 1,5 млрд. евро [2, 3].

Производственная мощность предприятия – 150000 двигателей в год, примерно по 600 двигателей в день при трех сменах. Реальные показатели определит рынок. Данная модель двигателя собирается также в Чехии, Китае и Бразилии.

В настоящее время завод может выпускать только одну модель атмосферного двигателя 1.6 MPI серии EA 211 в разных модификациях: 90 и 110 сил, для механической и автоматической коробки. Атмосферные двигатели не так экономичны, как турбированные моторы TSI, но зато проще устроены, обеспечивают быстрый прогрев, дешевле, не слишком сложны в ремонте и не очень требовательны к качеству бензина. Расход топлива в городском режиме составляет 7,9 л на 100 км. Чтобы наладить производство двигателя той же серии, но другой модели, требуется серьезное переоборудование производства. Процесс технического совершенствования двигателя происхо-

дит постоянно. Инженеры, разработавшие конструкцию двигателя, говорят, что и как необходимо изменить. Задача завода – воплотить их пожелания с максимальной точностью. Двигатель, который производят в Калуге, разработали инженеры технического центра SKODA в Чехии.

На предприятии работает 400 человек, которые перешли с автомобильного производства ООО «Фольксваген Груп Рус». Большинство рабочих проходили обучение за границей: на заводах в Чехии, Польше, Германии. Стажировка длилась от 4-х недель до 1 года. Кроме того, в Калуге прямо на заводе есть свой тренинг-центр, где проводятся как теоретические, так и практические занятия, в ходе которых показывается, как надо правильно работать: быстро, но с минимально затрачиваемыми усилиями. В цехах завода есть много наглядных пособий, где описываются процессы производства и устройство двигателя.

Перед тем как завод был открыт, было выпущено большое количество предсерийных образцов, часть которых отправилась на испытания в Европу. Но главное тестирование двигателей происходило в России с учетом местных условий эксплуатации. Испытания проводились и лабораторных, и в натуральных условиях. Десятки машин с двигателями завода проехали более 100 тыс. км по российским дорогам, с российским бензином на севере, в средней полосе и на юге. Первые двигатели были произведены летом 2014г. и в течение года их испытывали.

В концерне Volkswagen строительство заводов подчинено стандартам. Новое предприятие получает в свое распоряжение лучшее оборудование из того, что представлено в данный момент на рынке. Это оправдано экономически: хорошее оборудование работает долго, точно и стабильно. Все станки и роботы привезены в Калугу из Европы. Сверла, резцы, фрезы также доставляются из-за рубежа, т.к. в России их нет необходимого качества. Блоки цилиндров и головки блока цилиндров приходят на завод из Ульяновска, проводка – из Чебоксар, где её делает компания Fujikura. В Ульяновске комплектующие для ООО «Фольксваген Груп Рус» производит международная компания Nemaк, которая снабжает своей продукцией моторные заводы концерна Volkswagen по всему миру. Алюминиевый сплав, который использует Nemaк в Ульяновске, производят в России. Его качество превосходит европейское, т.к. в России используют первичный алюминий, а в Европе и других странах – переработанный.

На заводе двигателей в Калуге поступающие детали проходят не только механическую, но и термическую обработку. Коленчатые валы закаляют токами высокой частоты, охлаждают специальной жидкостью, направляют в печку для отпуска. Готовые валы выборочно распиливают по всей длине, чтобы посмотреть насколько глубоко и равномерно закален металл в нужных местах. В лаборатории качества валы подвергают разным испытаниям, в том числе на устойчивость к нагрузкам. Испытания проходят пять суток, обычно вал выдерживает до 10 млн. колебаний, после чего дает трещину. Это подтверждает, что качественный вал гарантированно переживёт и мотор, и автомобиль [4].

Обработанные детали собирают на монтажной линии. Далее проводятся два обязательных теста: холодный тест и тест на герметичность. Холодный тест не связан с отрицательными температурами, мотор не запускают, а принудительно раскручивают электрическим двигателем, этого достаточно, чтобы считать большинство параметров. Выборочно двигатели прогоняют через 15-минутный горячий тест: ставят на тормозной стенд, запускают и гоняют в различных режимах (от холостого хода до полной нагрузки). Оператор на экране компьютера видит множество параметров: моментальный показатель мощности, крутящего момента, оборотов, температуры масла и др. Любое отклонение будет автоматически зафиксировано. После проверки двигатель отправляется на склад, а затем - на калужский конвейер, если он предназначен для автомобилей SKODA Rapid или Volkswagen Polo, или в Нижний Новгород, если он сделан для SKODA Octavia, SKODA Yeti или Volkswagen Jetta. Двигатели, не прошедшие тестирование, разбирают до последнего винтика, исследуют причины брака и утилизируют.

Организация локальной сборки иностранными автопроизводителями позволяет сдерживать рост цен. Цены на новые автомобили в России, если их переводить в доллары и евро, являются одними из самых низких в мире. Поэтому чем больше комплектующих автомобилей будет производиться в России, тем меньше зависимость цен на готовую продукцию от курса валют [1].

Таким образом, производство автомобильных двигателей в Калуге – это привлечение иностранных инвестиций, создание новых рабочих мест, уплата налоговых платежей во всей уровни бюджетной системы РФ, развитие экономики Калужской области.

Литература

1. Витютина Т.А., Куликова Л.Е. Развитие обрабатывающих производств в Калужской области // Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Издательство «Эйдос»), 2015. - с. 91-97.
2. Турсунмухамедов И.Г. Страновой обзор использования прямых иностранных инвестиций в отрасли региональной экономики (на примере Калужской области) // Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Издательство «Эйдос»), 2015. - с. 122-127.
3. Петрушина О.М. Возможность привлечения инвестиций в Калужский регион в рамках санкционной политики // Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Издательство «Эйдос»), 2015. - с. 151-154.
4. Журнал марки «Шкода» в России. URL <http://www.skoda-auto.ru>

СИСТЕМА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Круглов В.Н., д.э.н., профессор
Институт управления, бизнеса и технологий, Калуга
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Мигел А.А., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе определены факторы, влияющие на уровень платежеспособности организации, конструктивные мероприятия по снижению дебиторской задолженности. Предлагаются к использованию: методика рейтинговой оценки поставщиков, новая система премирования (депремирования) специалистов, обоснование выбора факторинговой компании.

Ключевые слова: платежеспособность, текущая и перспективная ликвидность, методика оценки надежности поставщиков, система поощрения и мотивирования, факторинг, уступка дебиторской задолженности.

В условиях затяжного экономического кризиса всё большую актуальность для промышленных организаций приобретает проблема сохранения платёжеспособности.

Несмотря на безусловное лидерство среди российских производителей трубчатых электронагревателей ООО «ФЕРЗИКОВСКИЙ ЗАВОД «ЗЕНЧА» ТЭН», в целом положительную динамику финансовых результатов, в 2015 году, реагируя на незначительное снижение выручки, был проведен детальный анализ финансово-экономического состояния организации. Установлено, что за период 2013-2015гг. показатели бухгалтерских балансов организации не были абсолютно ликвидными, а уровень перспективной ликвидности оказался недостаточным.

Были установлены факторы, влияющие на нарушение мгновенной и перспективной платёжеспособности: внешние и внутренние. Внешние факторы: спад в экономике, снижение платёжеспособности контрагентов организации и доступности кредитных ресурсов (рост ставки по кредиту за три года составил 6 процентных пунктов).

Внутренние факторы: отсутствие методики оценки надёжности поставщиков; недостаточная мотивация сотрудников отдела продаж и закупок; слабый контроль над соотношением дебиторской и кредиторской задолженности [1].

С целью снижения дебиторской задолженности поставщикам по выданным авансам (а именно, повышение процента выполнения поставщиками своих обязательств по поставке сырья и материалов в срок) предлагается к апробации следующая методика рейтинговой оценки поставщиков. Она направлена, именно, на оценку финансовых возможностей выполнения поставщиком своих обязательств.

Максимальная оценка надёжности поставщика-дебитора составляет 100 баллов и находится методом взвешенной оценки, где баллы устанавливаются созданной в ООО «ФЕРЗИКОВСКИЙ ЗАВОД «ЗЕНЧА» ТЭН» комиссией по закупкам. Обществу предлагается использовать следующие бизнес – правила при выплате аванса поставщику (если сумма аванса или общей текущей задолженности более 100 тысяч рублей):

- при оценке менее 55 баллов аванс поставщику не предоставляется, а все расчёты должны вестись только после фактического поступления сырья и материалов на склад завода (группа С);

- при оценке от 55 до 75 баллов аванс поставщику предоставляется при выполнении дополнительных условий, таких как: ограничение суммы аванса не более 25% от суммы поставки; выплата аванса не более 40% с банковскими гарантиями или последующим жёстким контролем срока поставки (группа В);

- при оценке от 75 баллов предоставляется аванс от 50 до 100% с условием поставки не позднее 30 дней после оплаты, также возможны эксклюзивные условия в случае стратегической значимости конкретно взятого поставщика (группа А).

Для формирования числового значения рейтинга надёжности поставщика, все критерии должны быть переведены в 100 - бальную шкалу. При этом, наивысший балл в этой шкале присваивается наиболее предпочтительному значению. Так, при отсутствии просроченных сроков поставок и дебиторской задолженности по данному показателю будет зафиксировано 100 баллов. Затем каждому показателю присваиваются веса значимости, и выводится сводный рейтинг (таблица 1).

Таблица 1. Рейтинг надёжности поставщика- дебитора ООО «Арсенал-Нева» (г. Санкт-Петербург)

Показатель	Показатель - оценка	Бальная оценка	Вес	Взвешенная оценка (баллы x вес)
1.Среднемесячный объём поставок сырья и материалов	9580 тыс. руб.	80	0,30	24,00
2. Период работы организации	18 лет	90	0,10	9,00
3.Объём и сроки просроченной дебиторской задолженности в части выданных авансов	5,2%	80	0,40	32,00
4.Период работы с данным поставщиком	6 лет	100	0,05	5,00
5.Неформальная оценка клиента (есть ли альтернатива)	Стратегический партнер (единственный поставщик)	100	0,15	15,00
Итого	X	X	1,00	85,00

В результате проведённой оценки рейтинга надёжности поставщика- дебитора ООО «Арсенал-Нева» было отнесено к группе «А», то есть для данного поставщика может рассматриваться вариант предоплаты от 50 до 100% с условием поставки сырья не позднее 30 дней после оплаты.

Следующей конструктивной рекомендацией является внедрение новой системы поощрения и мотивирования специалистов в части поддержания должного уровня соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (Таблица 2).

Для того, чтобы добиться ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности рекомендуется использование факторинга. Это комплекс услуг по обслуживанию факторинговой компанией поставок клиента с отсрочкой платёжа под уступку дебиторской задолженности [2].

Таблица 2. Система премирования и депремирования работников ООО «ФЕРЗИКОВСКИЙ ЗАВОД «ЗЕНЧА»ТЭН»

Наименование	Финансовый директор	Менеджер по закупкам	Экономист
Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность менее 25%	±10% к окладу	-	±5% к окладу
Перевыполнение (недо-выполнение) ежемесячного индивидуального плана по ликвидации дебиторской/ кредиторской задолженности (депримирование)	% вып/недо выполнения плана повышает (снижает) оплату труда на его уровень, но не более 20%	% вып/недо выполнения плана повышает (снижает) оплату труда на его уровень, но не более 20%	-
Соблюдение (несоблюдение) сроков контроля уровня дебиторской задолженности и кредиторской задолженности	±15% к окладу	-	±25% к окладу

Общие затраты на закупочный факторинг складываются из комиссионных самой факторинговой компании и процентов, если организация использует средства до того, как инкассирована задолженность (Таблица 3).

Таблица 3. Сравнение тарифов факторинговых организаций

Факторинговые организации	Предоставляемые факторинговые услуги		
	комиссия за финансирование, % в сутки	управление дебиторской задолженностью	обработка и согласование документов, ед./руб.
Русская Факторинговая Компания	0,058%	0,45%	480
БТБ-факторинг	0,050%	0,40%	485
ЮниКредитБанк-факторинг	0,045%	0,43%	480

В мае 2015 г. ООО «ФЕРЗИКОВСКИЙ ЗАВОД «ЗЕНЧА» ТЭН» было отгружено АО «Новолипецкий металлургический комбинат» продукции на общую сумму 340 560 рублей [3].

На тот момент у клиента уже имелась просрочка платежа в сумме 126 700 рублей. В результате чего общий лимит для финансирования составил 467 260 рублей (340 560 руб. + 126 700 руб.). Размер финансирования составляет 90% от суммы переданного денежного требования. Рассчитаем затраты, возникающие при сотрудничестве с различными факторинговыми организациями.

ЮниКредитБанк-факторинг:

- комиссия за факторинговое обслуживание:

467 260 руб. \times 0,43% = 2009 руб.;

- комиссия за факторинговое финансирование:

467 260 руб. \times 90% \times 30 дней \times 0,045% = 5677 руб.;

- комиссия за обработку документов: 480 руб.

Таким образом, общие затраты на факторинг у ЮниКредитБанк-факторинг составят:

2009 + 5677 + 480 = 8 166 руб.

По результатам аналогичных расчетов общие затраты на факторинг у БТБ-факторинг - 8662 руб., у Русской Факторинговой Компании – 9900 руб. Выбор: в пользу ЮниКредитБанк-факторинг.

Реализация комплекса предложенных мероприятий позволяет сохранить платежеспособность организации даже в условиях нарастания кризисных явлений в экономике

Литература

1. Кулакова Н.Н. Управление дебиторской задолженностью с целью повышения конкурентоспособности субъектов региональной экономики//В сборнике: Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации. Калужский филиал Финансового университета при правительстве РФ. Под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. 2015. С.87-91
2. Титов К.М., Крючкова В.Н. Проблемы анализа экономического состояния организаций на современном этапе развития экономики России//В сборнике: Теоретические и практические вопросы развития бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных условиях, их автоматизация как инструмент эффективного управления организацией. Материалы международной научно-

практической конференции. Под редакцией Беловой Е.Л., Полудникова С.В.. 2015. – С. 167-169

3. Официальный сайт ООО «ФЕРЗИКОВСКИЙ ЗАВОД «ЗЕНЧА» ТЭН» URL: <http://zencha-ten.ru>

ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ

Нерсисян Л.К., к.э.н., доцент
Калужский филиал РАНХиГС, г. Калуга

Аннотация: Создание имиджа - вопросы стратегического планирования деятельности компании. Поэтому при формировании имиджа следует опираться, в основном, на те понятия и материальные объекты, которые ассоциируются у потребителей с долговременными ценностями.

Ключевые слова: имидж, конкуренция, рекламная политика и брендинг.

Для развития и успешного взаимодействия хозяйствующих субъектов функционирующих в рыночной экономике главной движущей силой является понятие конкуренции, которая проявляется в разной степени на различных сегментах рынка и в разных регионах страны. Конкурентную борьбу удается выдерживать не всем, здесь остаются наиболее успешные. Решающим фактором успешного поведения в конкурентной борьбе является формирование позитивного имиджа организации.

Под понятием имиджа принято понимать отражение в психике человека в виде образа тех или иных характеристик объекта или явления. Исходя из теории, обоснованной признанным специалистом рекламы Д. Огилви, для успешной реализации товара значительно важнее сформировать в сознании потребителя его положительный образ, чем предоставлять информацию об отдельных специфических его свойствах.

Под имиджем организации можно понимать определенное отражение в индивидуальном или массовом сознании не только определенных характеристик объекта или явления, но и внешних атрибу-

тов, таких как бренд, товарная марка, логотип, стиль деловой этики. Как показывает опыт, имидж организации дает возможность занять лидирующее место в мире бизнеса.

Имидж фирмы - лицо организации, специально созданный образ компании на рынке товаров и услуг. Имидж фирмы отражает ее коммерческую политику: ориентацию работы на определенные запросы определенного класса потребителей.

Тщательно продуманный имидж компании формирует положительный образ у потребителей, который становится привлекательным, наделенным особым характером.

Рассмотрим формирование имиджа организации на примере ООО «Деловые линии» на рынке транспортных услуг Калужской области.

Масштабы деятельности транспортных компаний можно проанализировать на основе изучения экономических показателей региональной экономики Калужской области и национальной экономики РФ. Экономический рост России непосредственно связан с подъемом промышленности, развитием рынка услуг. Для российской экономики в целом и для региональной экономики в частности транспорт рассматривается в качестве важнейшего фактора социально-экономического роста и единства экономического пространства. Именно поэтому автотранспортным услугам уделяется большое внимание: на региональном и на федеральном уровнях. Примером является разработанная Министерством транспорта РФ Транспортная стратегия России на период до 2030 г.

Автотранспортные услуги классифицируются на: грузовые, пассажирские, транспортно-экспедиционные. По статистике на автомобильный транспорт приходится 44,5% выполненного объема коммерческих перевозок грузов, а в структуре пассажирооборота автомобильный транспорт занимает только 28,4% и находится на втором месте после железнодорожного.

Рынок автотранспортных грузоперевозок Калужской области - это рынок монополистической конкуренции. На нем присутствует множество (более 20) товарных марок, каждая из которых является по-своему уникальна, а ее производитель является монополистом на нее, хотя не имеет возможности диктовать свои условия потребителям. Транспортная компания ООО «Деловые Линии» осуществляет перевозки грузов уже более 13 лет. Деятельность компании распространяется на всю территорию РФ, компания может доставить груз почти в любой город России, и география грузоперевозок постоянно расширяется. Свой бизнес «Деловые

Линии» развивают на основе концепции уважения к интересам и ценностям клиентов, сотрудников и партнеров. Разработанные руководством эффективные стратегии развития и позиционирования на рынке принесли ощутимые позитивные результаты. В компании приняты современные клиентоориентированные стандарты обслуживания, разработаны транспортно-логистические маршруты, которые позволяют доставлять грузы в максимально сжатые сроки, политика ценообразования отличается продуманностью и подходит любым клиентам.

ООО «Деловые Линии» ведут политику расширения своего рынка услуг. Каждый филиал компании «Деловые Линии» располагает логистическим терминалом с развитой инфраструктурой и всем необходимым техническим обеспечением. Грузовые терминалы предоставляют клиентам полный комплекс услуг по приему, обработке, складированию, хранению и отправке грузов. Также оказываются услуги по экспедированию и страхованию грузов. Услуги предлагаемые клиентам транспортной компании ООО «Деловые Линии», следующие:

- автомобильные, авиаперевозки; контейнерные грузоперевозки;
- доставка сборных грузов;
- перевозка грузов отдельным автотранспортом;
- грузоперевозки по Москве и области, доставка в регионы России, а также Беларуси и Казахстана;
- экспресс-доставка.

Компания свою деятельность начала осуществлять с 2001 г. и прошла большой путь развития. Основные показатели компании:

- в структуре компании занято 16 тыс. сотрудников;
- география компании обширна и включает 105 подразделений по всей территории РФ;
- парк транспортных средств насчитывает более 2,5 тыс. единиц;
- общая площадь складских помещений насчитывает 250 тыс. м. кв.

Основные финансово-экономические показатели деятельности предприятия представлены в таблице 1.

Объем предоставленных услуг в 2015 году по сравнению с 2013 годом увеличился на 7026 тыс. рублей, или на 10,9%. За анализируемый период произошло снижение рентабельности деятельности компании на 1,49 п.п. чистая прибыль снизилась

незначительно – на 26 тыс. руб.

Таблица 1. Основные финансово-экономические показатели деятельности ООО «Деловые Линии»

Показатель	Ед. изм.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное изменение (2015 г. к 2014 г.)
Выручка	тыс. руб.	71725	74242	78751	7026
Объем транспортных услуг	тыс. руб.	68944	69599	71787	2843
Себестоимость услуг – всего	тыс. руб.	62710	65942	69762	7052
Рентабельность	%	14,4	12,6	12,9	-1,49
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	9015	8300	8989	-26

При анализе маркетинговой стратегии можно сделать вывод, что в настоящее время ООО «Деловые Линии» использует конкурентную стратегию концентрированного роста, признаками которой являются:

1. Широкий ассортиментный ряд дополнительных услуг и сервисов.

2. Увеличение прибыли по предварительным результатам 2014 г., которое произошло, естественно, из-за увеличения количества покупателей, и, следовательно, объемов продаж. Это свидетельствует о том, что предлагаемые признаки дифференциации ценятся покупателями.

3. Данная организация имеет преимущество перед конкурентами в обслуживании покупателей за счет интенсивного продвижения позитивного имиджа компании и поддержания лояльности клиентов.

Хотелось бы отметить, что для успешной корректировки конкурентной стратегии необходимо:

- проведение маркетингового исследования потребителей, т.к. при проведении анализа было выявлено, что одним из факторов неэффективности используемой в данное время на предприятии конкурентной стратегии дифференциации является незнание запросов своих потребителей, поэтому сейчас для ООО «Деловые Линии» очень

важно вложить средства в проведение маркетингового исследования, чтобы в дальнейшем устранить недовольство существующих покупателей и привлечь новых, а для себя - сэкономить средства.

- совершенствование рекламной политики и брендинга, в целях совершенствования конкурентной стратегии ООО «Деловые Линии» представляется целесообразным больше внимания уделять поддерживающим стратегию мероприятиям, например, рекламно-информационной деятельности в целях продвижения своих услуг на рынках города и области.

Литература

1. Вороватова С.М. Конкурентные стратегии предприятий в условиях рыночной экономики / С.М. Вороватова, И.Ю.Степанов // Российский экономический журнал. – 2015. - №2. – С.12-13.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Абдусаломова Н. Б., старший научный сотрудник-соискатель
Ташкентский государственный экономический университет
Узбекистан, г. Ташкент

Аннотация. В статье рассматриваются система управления затратами на промышленных предприятиях черной металлургии. Вопросы совершенствования системы управления затратами производства. Их роль в управлении на промышленных предприятиях черной металлургии в целом. Выделяется способы снижения затрат. А также даны затраты на производство и себестоимость продукции. Системы управления затратами производства с учетом особенностей конкурентной борьбы и международных интеграционных процессов. Также даны определение проблемы управления производственными затратами.

Ключевые слова: система затрат, снижения себестоимости, материальный затраты, прямые и косвенные расходы, основные функции.

Промышленность - одна из важнейших отраслей нашей экономики. Такое положение обусловлено ее масштабами, количеством занятого в отрасли трудоспособного населения, долей в ВВП, экспорте, объеме налоговых поступлений. За 2015 год доля объеме производства промышленной продукции выросла на 8 процентов. Как показывают расчеты, в результате выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью объемы производства промышленной продукции особенно изделий из черных металлов - могут быть увеличены с освоением новых ее видов к 2030 году в 2,3 раза.[1]

В целях устойчивого, динамичного и сбалансированного развития промышленности Республики Узбекистан, углубления структурных преобразований, направленных на диверсификацию основных ее отраслей и рост экспортного потенциала, дальнейшего повышения эффективности и конкурентоспособности отраслей, комплексов и на промышленных предприятиях черной металлургии на основе их модернизации, технического и технологического обновления производства:[2]

– обеспечение стабильности нормативных показателей и тарифов с целью повышения конкурентоспособности отечественной

промышленной продукции, уменьшения зависимости развития промышленности и экономики республики в целом от изменений мировой конъюнктуры;

– дальнейшее углубление структурных преобразований в промышленности, направленных на опережающее развитие таких приоритетных отраслей, обеспечивающих повышение роли и места Республики Узбекистан в мировом разделении труда, производство конкурентоспособной продукции с высокой долей добавленной стоимости, пользующейся устойчивым спросом на мировом рынке;

– осуществление широкомасштабной модернизации, технического и технологического обновления промышленных производств, оснащение их самым современным высокотехнологичным оборудованием, ускоренное внедрение в отраслях промышленности современных научных достижений и прогрессивных инновационных технологий, расширение подготовки высококвалифицированных кадров для промышленности;

– обеспечение устойчивого роста экспортного потенциала, увеличения производства экспортоориентированной конкурентоспособной промышленной продукции, расширение ее рынков сбыта на базе диверсификации производства, углубленной и качественной переработки отечественного сырья;

– дальнейшее развитие внутрипромышленной кооперации и локализации производства, создание условий для ускоренного развития малого бизнеса и частного предпринимательства в промышленных отраслях, размещение промышленных производств во всех регионах страны и на этой основе обеспечение импортозамещения, создание новых рабочих мест и рост трудозанятости населения, повышение доходов и уровня жизни людей;

– неуклонное повышение эффективности промышленного производства за счет повышения производительности труда, последовательного снижения производственных затрат и себестоимости продукции, внедрения современных энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий, совершенствования организации производства, устранения потерь и непроизводительных затрат;

– системное внедрение международных стандартов качества и технических регламентов при производстве промышленной продукции, обеспечивающих ее конкурентоспособность на внешних рынках.

Переход экономики страны на рыночные отношения требует эффективного ведения хозяйства, активного и последовательного внедрения достижений информационных технологий, всего нового и прогрессивного. В этих условиях неизмеримо возрастает роль бухгалтерского учета, поскольку требуется не только соизмерять произведенные затраты с полученными доходами, но и вести активный поиск эффективного использования каждого вложенного сума в производственную, коммерческую и финансовую деятельность предприятий и организаций.

На промышленных предприятиях черной металлургии осуществляет ведение бухгалтерского учета в соответствии основополагающими принципами, которые закреплены Законом Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» и НСБУ №1 «Учетная политика и финансовая отчетность»:

В соответствии со статьей 11 Закона Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» ответственность за организацию бухгалтерского учета несет Руководство Предприятия.

Значительная роль отрасли в обеспечении конкурентоспособности государства на мировом рынке определяет повышение внутренних требований к эффективности деятельности каждого металлургического предприятия, прежде всего, к управлению затратами. Металлургия исторически считается материалоемким производством, соответственно, основные рычаги повышения эффективности деятельности предприятий относятся к сфере управления материальными затратами. Тип, специализация металлургического производства и другие его отраслевые особенности требуют разработки более совершенных подходов к формированию информации о затратах, что обуславливает необходимость развития управленческого учета и анализа материальных затрат.

Целесообразная организация системы управления затратами на современном промышленном предприятии позволяет комплексно и оперативно управлять издержками и прибыльностью организации и в конечном итоге повышает эффективность ее деятельности. Система управления затратами строится на процессном способе отражения систем и вписывается в современное законодательство, регулирующее эту сферу деятельности.

Для принятия оптимального финансового и управленческого решения, каждой черной металлургической промышленной предприятию необходимо знать свои затраты и разбираться в информации о расходах, которые связаны с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, и включающие в себя материальные затраты, амортизационные отчисления, расходы на оплату труда,

проценты за краткосрочные кредиты для финансирования текущего оборота средств и другие. Анализируя расходы организации, можно ответить на некоторые вопросы, связанные с совершенствованием учета затрат: какова их эффективность; какого уровня достигли качественные показатели работы экономического субъекта; установлены ли правильно цены реализации; как контролируются расходы; чему равен ожидаемый размер прибыли и запланированной рентабельности производства. В современных условиях с развитием технологий, усложнением организационных структур предприятий, совершенствованием организации предприятий конкуренция между организациями растет большими темпами. Для поддержания конкурентоспособности продукции остро встают вопросы связанные с правильным отношением затрат на себестоимость, а так же выбор экономически обоснованных коэффициентов распределения. Снижению расходов способствует эффективная организация системы учета затрат и внутреннего контроля. Основными направлениями совершенствования учёта затрат являются:

- автоматизация учёта затрат;
- детализация статей затрат;
- оперативность учета затрат в системе автоматизированного учета;
- совершенствование процесса бюджетирования расходов.

В ходе исследования в результате изучения ряда экономической литературы было выявлено свыше десяти методов определения расходов. Формирование расчета и калькуляции расходов классифицируется следующим образом [3]:

- по видам производства – основные и вспомогательные;
- по видам продукции – отдельная продукция, группа однородных изделий, работы, услуги;
- по месту возникновения расходов – земля, цех, производство, работы по хозяйственному учету;
- по экономическому признаку – по элементам и статьям;
- по внесению в состав себестоимости - прямые и косвенные
- по степени участия в производстве – основные и вспомогательные;
- по зависимости от уменьшения объема производства – пропорциональные(условно переменные)и непропорциональные(условно постоянные);
- по времени приведения к себестоимости производства – повседневные расходы, расходы будущего периода;

- • по степени однородности расходов – составные и комплексные.

А также, расходы подразделяются на несколько видов и согласно стандартам учета.

Согласно 4-НСБУ расходы делятся на прямые и косвенные. В соответствии с этим «прямые расходы - производственные затраты, непосредственно связанные с процессом производства отдельных видов товарно-материальных запасов (оказанием услуг и выполнением работ) и прямо относимые на себестоимость их единицы».[4]

Расходы являются объектами финансового, управленческого и налогового учета. Поэтому при эффективной организации учета расходов от руководителей требуется применение метода классификации расходов на всех уровнях управления предприятием, в особенности классификации основных расходов.

Такое положение определяет полную актуальность проблемы совершенствования методики управления расходов предприятия черной металлургии, ибо его решение в связи с развитием и совершенствованием рыночного механизма обеспечивает прогрессивное ведение хозяйства в условиях регулярно изменяющихся условий и финансовую стабильность.

Производственные затраты предприятия это важнейшая экономическая категория. Из затрат складывается себестоимость продукции выпускаемой предприятиями. И именно от уровня затрат зависит размер себестоимости продукции, а затем и прибыль и рентабельность предприятия и вообще экономическая эффективность его хозяйственной деятельности. Снижение затрат и совершенствование учета затрат являются основными направлениями совершенной, конкурентоспособной, надежной и финансово устойчивой экономической деятельности каждого хозяйствующего субъекта. [5]

Затраты предприятия могут подразделяться на множество видов. Затраты на обслуживание производства и затраты на управление производством это виды затрат классифицирующихся в бухгалтерском учете, еще они носят название общепроизводственных и общехозяйственных затрат. А в управленческом учете их называют косвенными или накладными затратами. Такие виды затрат имеются на любом предприятии, так как производство невозможно без управления и обслуживания. Общепроизводственные и общехозяйственные затраты занимают довольно большую часть в общем объеме производственных затрат любого предприятия. Бухгалтерский учет этих видов затрат имеет свою специфику и отличен от учета других видов затрат. Кроме того, учет таких затрат может быть различным, в зави-

симости от того метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, который принят на конкретном предприятии.

Существенное влияние на организацию учета затрат на производство продукции (работ, услуг) оказывает комбинированная форма организации производства. Во многих случаях производственные предприятия представляют собой комбинаты и объединения, выпускающие продукцию нескольких отраслей. В этих условиях экономическая эффективность производства выражается в основном в росте производительности труда и снижении себестоимости продукции в результате рационального использования сырья, материалов, основных фондов, трудовых ресурсов и др. При этой форме бухгалтерский учет ведется централизованно, с обязательным условием правильного распределения и соотнесения расходов между производствами.

При формировании стратегии и построении системы управления затратами прежде всего необходимо определить, как стратегические задачи и направления развития будут трансформированы в текущие планы предприятия. Для этого составляются долгосрочные программы развития, в которых стратегические замыслы конкретизируются в мероприятия с указанием сроков их выполнения, оценки затрат и источников их финансирования. В процессе планирования затрат долгосрочные программы должны трансформироваться в планы затрат и капиталовложений, что обеспечит финансирование стратегических направлений развития предприятия и переход к рациональному расходованию средств.[6]

Группировка затрат по калькуляционным статьям позволяет определять назначение расходов и их роль, организовать контроль над расходами, выявлять качественные показатели хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его отдельных подразделений, устанавливать, по каким направлениям необходимо вести поиск путей снижения издержек производства. На основании этой группировки строится аналитический учет затрат на производство, составляется плановая и фактическая калькуляция себестоимости отдельных видов продукции.

Проблемы управления производственными затратами определяется рядом аспектов.[7]:

- во-первых, снижение производственных затрат вместе с увеличением объема производства является одним из основных источников получения прибыли на предприятии;
- во-вторых, высока доля затрат на сум объема производства;

- в-третьих, в современных условиях необходимы отдельный учет и планирование переменных и условно-постоянных затрат, что связано с их различной ролью в формировании прибыли из-за независимости последних от объема производства, который к тому же в исследуемых условиях нестабилен;

- в-четвертых, высока доля условно-постоянных затрат на сумму объема продаж;

- в-пятых, на предприятиях отсутствует механизм эффективного управления затратами.

Основными направлениями снижения себестоимости продукции являются рост производительности труда и экономия потребляемых ресурсов на основе достижений научно-технического прогресса. Важное значение имеет также управление процессом формирования себестоимости продукции, и прежде всего строгий учет производственных затрат и оперативный контроль за экономным и рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, усиление борьбы с бесхозяйственностью и расточительством. Основными задачами на промышленных предприятиях черной металлургии учета затрат на производство являются:

- сокращения потребления энергоресурсов и повышения энергоэффективности производства;

- рационализации технологических процессов и норм расхода материально-сырьевых ресурсов, эксплуатационных и непроизводительных затрат путем внедрения информационно-коммуникационных технологий;

- роста производительности труда, оптимизации численности управленческого и промышленно-производственного персонала, а также других факторов.

При формировании стратегии и построении системы управления затратами прежде всего необходимо определить, как стратегические задачи и направления развития будут трансформированы в текущие планы предприятия. Для этого составляются долгосрочные программы развития, в которых стратегические замыслы конкретизируются в мероприятия с указанием сроков их выполнения, оценки затрат и источников их финансирования. В процессе планирования затрат долгосрочные программы должны трансформироваться в планы затрат и капиталовложений, что обеспечит финансирование стратегических направлений развития предприятия и переход к рациональному расходованию средств.[8]

На предприятиях черной металлургии традиционно сложился подход к сокращению затрат на этапе производства продукции, так как производственные затраты представляют собой наиболее существенный компонент полных затрат. В последнее время в условиях жесткой конкуренции, стремительного развития технического прогресса возрастает роль непроизводственных затрат, в частности таких, как затраты на научные исследования и разработки, технологическую подготовку производства и логистику, составляющую категорию затрат, обнаруживающих тенденцию к росту.

Таким образом, планирование, учет и контроль затрат на предприятии могут быть организованы по различным направлениям, т.е. областям деятельности, требующим обособленного и целенаправленного учета затрат. Иными словами, система учета затрат должна накапливать информацию по всем направлениям, которые вызывают у менеджеров необходимость оценить использованные ресурсы.

Литература

1. ДОКЛАД Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год (15 января 2016 года)
2. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан 22.01.2015 г. Н8
3. Царев В.В. Внутрифирменное планирование. – СПб.: Питер, 2002. Серия «Учебник для вузов». -496 б.
4. 4-НСБУ. "Товарно-материальные запасы" утвержден Приказом министра финансов РУз за №52 от 15.06.2006 года. Зарегистрирован в Министерстве юстиции РУз за №1595 от 17.07.2006 года.
5. Paul A. Sharman and Kurt Vikas, "Lessons from German Cost Accounting," *Strategic Finance*, December 2008, pp. 28-35.
6. Ивашкевич В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и месформирования затрат // Бухгалтерский учет.-2008. — № 5.
7. Ибрагимов А.К., Хасанов Б.А., Ризаев Н.К. Амалий бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма. Т.: 2014 й.

8. Мишин Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатами. — М.: Дело и Сервис, 2007.
9. V.Needles, H.Anderson, D.Caldwell. "Principles of accounting" Houghton Mifflin Company Boston/ 2002.



Экономика организации: бизнес - проблема или бизнес - перспектива

ТЕХНИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Белова Е.Л., к.э.н., доцент, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Дербичева А.А., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены и представлены основные понятия и элементы системы оценки финансового состояния организации. Определен свод основных финансовых показателей, характеризующих современное состояние функционирования организации. Представлены основные методы чтения финансовой отчетности.

Ключевые слова: финансовое состояние, функционирование организации, методы и показатели техники анализа финансовых показателей, платежеспособность, финансовая устойчивость, ликвидность, банкротство.

Каждая организация заинтересована в своем финансовом развитии. Приоритетными задачами в системе финансового и экономического анализа результатов деятельности организации являются максимизация показателей прибыли, обеспечение текущей платежеспособности и ликвидности, наличие необходимого уровня рентабельности активов.

Поставленные задачи решаются с применением методов финансово-хозяйственного анализа, занимающего важное место в системе экономического анализа, основной целью которого являются оценка и выявление путей наиболее эффективного использования ресурсов, обеспечивающих максимальное производство продукции.

Анализ и диагностика финансового состояния организации проводятся с различной степенью детализации в зависимости от поставленных целей и информационного обеспечения. На первом этапе обычно проводится экспресс-анализ, далее следует детализированный анализ финансового состояния организации.

Проведение экспресс-анализа связано с расчетом ограниченного числа показателей и проводится по упрощенной схеме.

Детализированный анализ предполагает построение аналитического баланса с расчетом на его основе ряда показателей,

характеризующих финансовую устойчивость организации, ее ликвидность и платежеспособность. Данные показатели используются финансово-кредитными организациями при оценке кредитоспособности хозяйствующего субъекта; контрагентами при оценке платежеспособности в целях заключения договоров; менеджментом организации для управления финансовым состоянием и разработки финансовой стратегии, а также для мониторинга финансовой ситуации в целях предотвращения банкротства [1].

Традиционными методами оценки финансового состояния и выявления возможностей повышения эффективности функционирования организации являются методы средних и относительных величин, группировки, графический, индексный, элементарные методы обработки рядов динамики. При этом финансовый анализ проводится с помощью различного типа моделей, главным образом описательного характера. Они включают построение системы отчетных балансов, представление финансовой отчетности в различных аналитических разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, систему аналитических коэффициентов [3].

Основной целью финансового анализа является получение объективной и четкой информации о финансовом состоянии организации. При этом может рассматриваться как текущее финансовое положение, так и ожидаемые параметры. Существует несколько методов работы с финансовой отчетностью [5]:

1. Горизонтальный анализ, который представляет собой сравнение каждой позиции отчетности с предшествующим периодом.

2. Вертикальный (структурный) анализ, определяющий структуру итоговых финансовых показателей.

3. Трендовый анализ, суть которого заключается в том, чтобы сравнить каждую позицию отчетности с рядом предшествующих периодов и определить тренд, т.е. основную тенденцию динамики показателя, очищенную от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда можно провести прогнозный анализ.

4. Метод финансовых коэффициентов (относительных показателей) представляет собой определение отношений и взаимосвязей показателей.

5. Сравнительный (пространственный) анализ – это может быть внутрихозяйственное сравнение по отдельным показателям, а также межхозяйственное сравнение показателей данной организации с другими субъектами или со среднеотраслевыми экономическими дан-

ными.

6. Факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Он может быть, как прямым, заключающимся в раздроблении основного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда отдельные элементы объединяют в результирующий показатель [4].

Задача анализа финансово-экономического состояния организации заключается в изучении показателей, которые характеризуют его финансовую устойчивость.

Финансовая устойчивость – это отражение стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Для того чтобы организация была финансово-устойчивой она должна обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для расширенного воспроизводства. Анализ финансовой устойчивости организации проводится на основании данных о наличии собственных и привлеченных в оборот средств и характеризует степень независимости организации. В таблице 1 представлены абсолютные показатели финансовой устойчивости для анализа организации.

Таблица 1. Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Показатели	Формула
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	Собственный капитал за минусом внеоборотных активов
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников (СОС + ДП)	Собственные оборотные и долгосрочные заемные средства за минусом внеоборотных активов
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников (СОС + ДП + КП)	Собственные, долгосрочные и краткосрочные заемные источники за минусом внеоборотных активов

Благодаря данной таблице можно определить трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации. Выделяют четыре типа финансовых ситуаций, которые представлены в таблице 2, где:

- ФС – излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств;
- ФД – излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;
- ФО – излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат.

Таблица 2. Тип финансовой ситуации

Финансовая устойчивость	Тип финансовой ситуации		
	ФС	ФД	ФО
Абсолютная	> 0	> 0	> 0
Нормальная	< 0	> 0	> 0
Неустойчивое	< 0	< 0	> 0
Кризисное	< 0	< 0	< 0

Также необходимо рассчитать совокупность относительных показателей финансовой устойчивости. К ним относятся коэффициенты обеспеченности собственными средствами, обеспеченности материальных запасов собственными средствами, маневренности собственного капитала, индекс долгосрочного привлечения заемных средств, постоянного актива, автономии, реальной стоимости имущества, соотношения заемных и собственных средств.

Финансовое состояние организации с точки зрения краткосрочной перспективы характеризуется такими показателями как ликвидность и платежеспособность.

Анализ ликвидности бухгалтерского баланса заключается в сравнении средств по активу, которые сгруппированы по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, сгруппированных по степени срочности их погашения.

Для анализа ликвидности бухгалтерского баланса необходимо составить таблицу, в графы которой фиксируются данные на начало и конец отчетного периода из сравнительного аналитического бухгалтерского баланса по группам актива и пассива. При сопоставле-

нии итогов этих групп определяются абсолютные величины платежных излишков или недостатков на начало и конец отчетного периода.

Данная схема выполнения анализа ликвидности бухгалтерского баланса является приближенной. В целях детального анализа бухгалтерского баланса применяются наиболее значимые показатели ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) дает общую оценку обеспеченности организации оборотными средствами для того чтобы вести хозяйственную деятельность и своевременно погашать срочную задолженность. Данный коэффициент показывает, сколько рублей текущих активов организации приходится на один рубль краткосрочных обязательств. Его минимальное значение – 1. Допустимое значение – 1,0 - 1,5. Оптимальное значение – более 1,5.

Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности характеризует долю текущих активов (за минусом запасов) и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, покрываемую текущими обязательствами. Допустимое значение – 0,5 - 0,8.

Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием ликвидности бухгалтерского баланса организации, который характеризует долю наиболее срочных обязательств, которые могут быть погашены организациями немедленно за счет наиболее ликвидных активов (денежных средств в кассе организации, на его счетах в банках и реализации краткосрочных финансовых вложений). Оптимальное значение – 0,1.

Об устойчивом финансовом состоянии организации указывают такие признаки как способность организации своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность [3].

Платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния организации, а финансовая устойчивость – это внутренняя ее сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

В целом, анализ финансового состояния организации состоит из:

- анализа изменений в составе и структуре активов и пассивов бухгалтерского баланса организации;

- анализа ликвидности бухгалтерского баланса и платежеспособности;
- анализа финансовой устойчивости организации. [2]

Таким образом, основной задачей анализа финансового состояния является определение качества финансового состояния, изучение причин его улучшения или ухудшения за период, подготовка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Литература

1. Акуленко Н.Б., Гарнова В.Ю. Экономический анализ: Учеб. пособие/ Под ред. Н.Б. Акуленко и В.Ю. Гарновой. – М.: ИНФРА-М, 2013. – с.136
2. Белова Е.Л., Дербичева А.А. Анализ и оценка платежеспособности организации, пути ее повышения (на примере ОАО «Калугаприбор») // «Проблемы и перспективы развития социально-экономических и общественных наук: психология, экономика, юриспруденция, менеджмент в культуре и образовании»: материалы межвузовской научно-практической конференции. – Калуга: КФ МГЭИ, 2015. – 212с.
3. Белова Е.Л., Дербичева А.А. Антикризисный анализ финансового состояния организаций как основного курса повышения экономической устойчивости региона // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. Социально-экономическое развитие региона: теория и практика. – Тула: Издательство ТулГУ, 2015. – 274с.
4. Соколова. Л.С. Финансовое состояние организации: оценка и моделирование механизма управления// Справочник экономиста. – 2013. – №9 – с. 42
5. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие. - М.: Финансы и статистика, 2013. – с. 180

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Белова Е.Л., к.э.н., доцент, заведующий кафедрой
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Бурак Д.М., магистрантка 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы формирования отчета о движении денежных средств. Проведен сравнительный анализ базы для составления данного отчета в организации, на основе которого были сделаны выводы о рациональности выбора метода составления отчета.

Ключевые слова: денежные средства; отчет о движении денежных средств, приток и отток денежных средств, прямой и косвенный методы.

Денежные средства играют наибольшую роль в общем объеме оборотных средств. Также важное значение имеет правильный учет кассовых операций, операций по валютному и расчетному счетам, специальных счетов в банках. Для реализации финансово-хозяйственной деятельности любой организации необходимо иметь форму отчета, которая систематизирует все эти данные. Такой формой в бухгалтерском учете служит «Отчет о движении денежных средств».

Дополняются главные формы отчетности и поясняются изменения, которые произошли с денежными средствами организации с момента составления бухгалтерского баланса до другого момента составления отчета о движении денежных средств. Анализируя движение денежных средств за отчетный период, появляется возможность определить изменение основных источников получения денежных средств и направления их использования. Информация о движении денежных средств организации может быть использована в качестве базы для оценки ее способности привлекать и осваивать денежные средства [1].

Одна из проблем анализа движения денежных средств – определение размера притока денежных средств, который необходим для достаточного финансового благополучия организации.

Для того, чтобы определить какого вида деятельности в структуре отчета о движении денежных средств денежные потоки играют главенствующую роль, обратим внимание, что именно поступления денежных средств от текущей деятельности определяют возможности организации по ее дальнейшему существованию и развитию. Следовательно, потоки от текущей деятельности являются основными [2]. Чтобы рассчитать величину денежных потоков текущей деятельности можно использовать два метода: прямой или косвенный.

Прямой метод основан на рассмотрении основных видов валовых денежных поступлений и валовых денежных выплат.

Косвенный метод базируется на корректировке величины чистой прибыли или убытка до налогообложения за отчетный период. Роль этого метода заключается в отражении эффекта, который производится любыми отсрочками, поступлениями или выплатами за прошлые или будущие отчетные периоды. Все это возникает в ходе текущей деятельности любой организации, а также статьями доходов и расходов, связанными с движением денежных средств, от инвестиционной или финансовой деятельности [3].

В отчете о движении денежных средств, который составляется прямым методом, все поступления и платежи отражены полностью в суммах, которые поступили и действительно уплачены наличным или безналичным путем. В то же время потоки наличности отражены по всем основным группам перечислений и платежей: поступление выручки от продаж продуктов, работ, услуг; вознаграждения работникам; оплата материально-производственных запасов (далее - МПЗ) и т.д. [1].

В чем же заключается смысл прямого метода? При применении прямого метода все данные бухгалтерского учета о денежных средствах организации группируются и анализируются.

Данный метод считается более информативным. Такой вывод можно сделать, потому что данный метод затрагивает все денежные операции и определяет то, к какому виду деятельности организации они относятся: текущей, инвестиционной или финансовой. В тоже время этот метод считается более сложным, чем косвенный, но позволяет делать оперативные выводы в силу доступности денежных средств для платежей по всем видам деятельности.

Образно говоря, отчет о движении денежных средств, который составляется прямым методом, приобретет черты отчета о финансовых результатах. Только он показывает не то, как формируется финансовый результат, а как изменяются денежные средства за рассматриваемый период. Если денежная наличность, которая отражена

на счетах организации имеет какие-либо расхождения с финансовым результатом за период финансово-хозяйственной деятельности, то данный метод не раскрывает причины таких расхождений. Эти расхождения могут быть вызваны:

- если применим принцип начисления, который отражает доходы и расходы организации в соответствии с принятой учетной политикой;
- если привлекаются и погашаются кредиты и займы;
- если происходит приобретение и продажа внеоборотных активов;
- если влияют на величину финансового результата расходы, которые не отражают реальный отток денежных средств, т. е. суммы начисленной амортизации, и доходов, которые не отражают реальный приток денежных средств, т. е. дебиторская задолженность (в составе выручки от продажи);
- если есть место изменениям в составе собственного оборотного капитала.

Вышеуказанные причины расхождения должны быть раскрыты для того, чтобы все пользователи информации имели полное и точное представление о финансовом положении организации [1].

Наиболее важным недостатком и проблемой составления отчета о движении денежных средств прямым методом является большой объем данных, которые требуется анализировать. В следствие этого нарастает необходимость данные процессы автоматизировать. Другой же недостаток проявляется в исключении взаимных оборотов между счетами учета денежных средств (например, банк и касса), а также исключения внутренних оборотов между организациями, которые входят в группу при составлении консолидированной отчетности [3]. С учетом того, что в российской практике учета часто имеют место ситуации, когда деньги уходят из компании в один отчетный период (например 30 декабря), а приходят в другую организацию в следующий период (например 03 января). Именно такие операции имеют расхождения, что в свою очередь затрудняет сверку и может приводить к ошибкам в классификации данных расходов по статьям движения денежных средств.

Ключом к решению этой проблемы является автоматизация учета и введение четкого классификатора движений денежных средств и инструкций по его применению. Тогда в таком случае составление отчета о движении денежных средств станет быстрым и простым.

На чем же основан косвенный метод? Косвенный метод группирует и корректирует основные формы отчетности: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Это выполняется для того, чтобы пересчитать финансовые потоки в денежные потоки за определенный период. При использовании косвенного метода чистую прибыль до налогообложения приводят прежде всего к промежуточному показателю операционного дохода до учета влияния на него изменений в оборотных средствах.

Промежуточный показатель текущего дохода, который получился, не учитывает изменения, произошедшие в оборотном капитале за отчетный период. В виду этого, он должен быть изменен:

- на отклонение суммы дебиторской задолженности поставщикам, авансов полученных и выданных, и задолженности прочих дебиторов,
- на изменение стоимости МПЗ и сумм кредиторской задолженности.

Чистая прибыль будет больше реального прироста денежных средств в том случае, если оборотные активы на конец отчетного периода увеличиваются. Что касается влияния изменений кредиторской задолженности, то оно противоположно. Для изменения отклонения оборотных активов и краткосрочных обязательств требуется привести показатель текущего дохода к чистым денежным средствам, которые были получены в результате текущей деятельности.

Косвенный метод более информативен для целей анализа и позволяет широко применять ситуационное моделирование [3].

Использование прямого и косвенного методов приводит к одинаковым результатам, несмотря на вышеперечисленные различия данных методов. Отчет, который составляется при помощи косвенного метода, не отражает данные о налогах и сборах, денежных средствах, перечисленных в оплату процентов, штрафы и т. п. Также, в отчете, составленном косвенным методом, представлена информация, которая характеризует такие источники финансирования, как:

- нераспределенная прибыль,
- амортизационные отчисления,
- изменения в оборотных средствах, в том числе образуемых за счет собственного капитала.

Как видим, прямой метод составления отчета о движении денежных средств ориентирован на выявление валовых потоков денег как платежных средств. Косвенный метод позволяет анализировать денежные потоки.

Таким образом, можно сделать вывод, что при выборе метода составления отчета о движении денежных средств нужно учитывать фактор доступность данных. Зачастую информацию, необходимую для заполнения статей раздела «Операционная деятельность» прямым методом, очень сложно выделить из совокупного денежного потока организации, а затраты на его формирование достаточны вы-соки.

Литература

1. Нечитайло А. И. Бухгалтерская финансовая отчетность / Изд. 2-е., доп. и перераб - Ростов Н/д.: Феникс, 2015. – 654.
2. Белова Е.Л., Бурак Д.М. Управление денежными потоками, как основная функция организации // Калужский экономический вестник. - 2016. - № 2. - С. 7-11.
3. Онлайн библиотека Бухгалтерская финансовая отчетность органи-заций URL: <http://www.plam.ru> (дата обращения 19.09.2016).

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Белова И.А., магистрант 2 курса
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация. В статье исследуются проблемы формирования матери-ально-производственных запасов и роль экономического анализа в управлении запасами.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, экономи-ческий анализ, управление и оптимизация запасов, направления эконо-мического анализа запасов.

Для обеспечения бесперебойного процесса производства орга-низации должны иметь в достаточном количестве производственные запасы, в частности сырье, материалы и другие аналогичные ценно-сти. Материально-производственные запасы (далее по тексту — МПЗ) составляют наибольшую долю оборотных активов большинства ор-ганизаций промышленной и торговой сферы. Именно поэтому задача

оперативного учета и анализа, а также грамотного управления и оптимизации МПЗ стоит особенно остро в современных условиях.

Учет МПЗ должен обеспечивать формирование полной и достоверной информации о запасах, а также надлежащий контроль за их наличием и движением. В Российской Федерации учет МПЗ регламентируется ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», которое устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о МПЗ организации, определяет их состав, порядок оценки и требования к порядку учета фактических затрат на их приобретение (затрат по заготовке и доставке, таможенные пошлины), а также регламентирует порядок определения их себестоимости при передаче в производство и ином выбытии и требования к раскрытию информации в бухгалтерской отчетности [1].

По мнению большинства авторов, МПЗ – это активы (имущество), которые в процессе промышленного производства под воздействием живого труда работников и при помощи средств труда переходят в готовую продукцию. Они, как правило, полностью потребляются в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на себестоимость вновь созданного продукта. МПЗ принимаются к учету по фактической себестоимости, определение которой зависит от способа их поступления в организацию [4].

На практике бухгалтера сталкиваются с рядом проблем при учете МПЗ. Одной из них является отсутствие нормативного регулирования списания на себестоимость стоимости вспомогательных материалов, которые не входят в состав конечного продукта, но используются как средство его производства. Обычно затраты, связанные со списанием таких материалов, учитываются в составе общепроизводственных или общехозяйственных расходов.

Также существенной является проблема нормативного регулирования таких активов как малоценное оборудование. Такие активы подходят под понятие запасов и чаще всего учитываются именно в этой категории.

При принятии решения, к какому виду актива в бухгалтерском учете отнести те или иные активы (например, контрольно-измерительные приборы, офисную мебель, кассовые аппараты, витрины и т.д.), главным условием будет служить стоимостный лимит. В соответствии с п. 5 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» организации в учетной политике для целей бухгалтерского учета должны установить лимит (но не более 40 000 руб. за единицу), в пределах которого активы, в отношении которых выполняются условия, предусмотрен-

ные п. 4 ПБУ 6/01, могут отражаться в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе основных средств [2].

Так, например, компьютер стоимостью более 40 000 рублей и сроком полезного использования более 12 мес. будет учитываться в составе основных средств (при выполнении прочих условий принятия активов к основным средствам), а штамп обрубки стоимостью менее 40 000 руб. или стоимостью более 40 000 руб., но сроком полезного использования менее 12 мес. (или при невыполнении хотя бы одного из условий принятия активов к основным средствам) будет учитываться в составе МПЗ. Организации в целях снижения расхождений между бухгалтерским и налоговым учетом чаще всего устанавливают максимально допустимый лимит и, соответственно, активы стоимостью ниже этой суммы учитывают в составе МПЗ.

Так как подобные активы как малоценное оборудование, инструмент, инвентарь, спецодежда и спецоснастка зачастую имеют довольно большую стоимость и срок эксплуатации, то списание стоимости таких МПЗ можно производить постепенно в течение ожидаемого срока эксплуатации. Это позволит более точно и достоверно определить реальную себестоимость выпускаемой продукции в отчетном периоде, не завышая и не занижая её. Но на практике большинство организаций избегает погашения стоимости таких активов, чтобы избежать расхождений между бухгалтерским и налоговым учетом [3].

Не менее важным помимо контроля за формированием полной и достоверной информации о запасах является анализ МПЗ. Целью анализа МПЗ организации является получение необходимой руководству информации, дающей оценку состоянию запасов сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции, товаров, их соответствию потребностям организации, выявлению дополнительных резервов.

Анализ МПЗ можно подразделить на несколько этапов.

В первую очередь необходимо оценить текущее состояние МПЗ путем поэтапно укрупненного анализа в динамике и провести анализ оборачиваемости запасов.

Во-вторых, сгруппировав МПЗ по номенклатурным единицам на основе стоимости запасов конкретного вида и качественных характеристик отдельных элементов необходимо выделить стратегически важные и малозначительные группы МПЗ.

В-третьих, проводя анализ элементов МПЗ по номенклатурным группам следует произвести анализ наличия и состояния запасов; анализ поступления запасов; анализ выбытия запасов; анализ работы

функционального подразделения, ответственного за конкретный вид запаса [4].

На основании данных, полученных в результате анализа МПЗ, можно принимать решения по оптимизации состояния запасов организации. Применительно к управлению запасами оптимизация включает определение размеров запасов с учетом текущей ситуации как внутри организации так и за ее пределами с целью сокращения неиспользуемых МПЗ.

Оптимизация включает в себя следующие этапы:

1) выявление факторов, оказывающих влияние на уровень МПЗ (влияние контрагентов, формирующих спрос и его изменения; влияние механизмов управления в организации; экономическая ситуация в стране);

2) оценка характера и степени влияния различных факторов на уровень запасов;

3) минимизация потерь, вызванных влиянием факторов;

4) выявление «узких мест», устранение которых позволяет сократить размер необходимых запасов материальных ресурсов;

5) разработка организационных мероприятий, реализация которых позволит сократить запасы материальных ресурсов [4].

Основные направления ликвидации «узких мест» должны соответствовать выявленным проблемам. Например, в случае нарушения договорных условий поставщиками, следует производить поиск лучших поставщиков; в случае сбоя производственного процесса (несовершенства складского учета, частого брака, ошибки планирования потребности в ресурсах) — повышение квалификации персонала, совершенствование технологии организации производства и складского учета и т.д.

Если в результате анализа стратегически важных МПЗ выявлены значительные резервы их оптимизации, то следующим этапом является принятие управленческих решений, направленных на их устранение, если же в результате анализа резервов не выявлено, то следует переходить к анализу следующей группы запасов.

Подводя итоги, можно выделить основные задачи анализа МПЗ и пути решения этих задач:

1) оптимизацию структуры запасов целесообразно проводить за счет выявления и сокращения избыточных запасов, неликвидов и дефицитных запасов; поддержания оборотных активов в наиболее ликвидном состоянии; снижении расходов, связанных с финансированием запасов;

2) поддержание конкурентоспособности — за счет рационального соотношения имеющихся в наличии запасов; сокращения потерь, связанных с упущенной выгодой из-за отказа от заказа и т. д.;

3) сокращение расходов, связанных с формированием и содержанием запасов — за счет уменьшения потерь рабочего времени и простоя оборудования, вызванных нехваткой МПЗ;

4) обеспечение необходимого контроля запасов — за счет снижения потерь, связанных с неудовлетворительной системой контроля за количеством и качеством поступающих материалов; предотвращения возможных потерь, порчи и бесконтрольного использования материалов.

Таким образом, сравнение известных методов анализа МПЗ позволяет сделать вывод о наиболее часто встречающихся несовершенствах в управлении запасами:

1) учитывается только ограниченная совокупность факторов, оказывающих влияние на формирование МПЗ;

2) отсутствуют четко сформулированные понятия «дефицита запасов» / «избытка запасов» и детальный анализ вызываемых ими потерь;

3) также отсутствует методика определения оптимального уровня запаса, позволяющего минимизировать потери из-за дефицита либо избытка МПЗ.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (с изм. и доп. от 16 мая 2016 г.)
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (с изм. и доп. от 16 мая 2016 г.)
3. Методические указания по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды (утв. Приказом от 26 декабря 2002 г. N 135н, в ред. Приказов Минфина РФ от 24.12.2010 N 186н)
4. Акатьева М.Д. Бухгалтерский учёт и анализ: Учебник/ М.Д. Акатьева - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 252 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АУДИТА В РОССИИ

Белова Е.Л., к.э.н., доцент, заведующий кафедрой
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Харламова М.В., магистрант 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Статья посвящена основным проблемам, с которыми сталкивается аудит в России. Дана оценка состояния аудита на современном этапе. Выявлены негативные итоги и тенденции их развития.

Ключевые слова: аудит, аудиторская проверка, аудиторская деятельность, проблемы развития, международные стандарты, саморегулируемые

На современном этапе организации знают, что для достижения успеха в своем деле необходимо правильное распределение финансовых средств и максимально эффективное управление ими. Поэтому, для правильного развития деятельности и получения при этом положительных результатов, требуется проведение в процессе работы определенных действий, которые позволят своевременно выявить ошибки и проблемы. Таким образом, успех эффективной работы заключается в проведении тщательного и постоянного анализа различных данных, которые касаются непосредственно всей работы организации.

За прошедшие 25 лет в Российской Федерации в целом создан институт аудита. Сформировалось аудиторское сообщество, объединяющее в пяти саморегулируемых организациях (СРО) более 21 тыс. аттестованных аудиторов, работающих в 4,5 тысячах аудиторских организациях, или являющихся индивидуальными аудиторами.

Аудиторские проверки - являются одними из наиболее востребованных способов контроля за экономической, финансовой и хозяйственной деятельностью организации. Они направлены на проверку составления отчетов с существующими нормативами, и на соблюдение установленных правил, предписанных юридической и хозяйственной документацией.

В обязанности аудитора входит:

- контроль над достоверностью подсчёта налоговой базы, правильностью формирования налоговых обязательств и осуществления налоговых процедур;
- эффективности организации бизнеса в разных аспектах, который связан с аудитом бизнес-процессов, управленческого учёта и информационных систем с точки зрения их полезности и эффективности;
- немало важную роль также играет аудит различных активов, материальной и интеллектуальной собственности и аудит эффективности управления по различным направлениям организации бизнеса[1].

На основе вышеперечисленного можно выделить одну из самых серьёзных проблем, с которой сталкивается аудит на современном этапе развития, — недостаток специалистов, человеческого капитала, способных приносить пользу. В настоящее время на экономическом рынке, в условиях сильной конкуренции, как правило, лидерами становятся организации, которые имеют в своём штате профессионалов. Очевидно, что компании, которые воспользуются помощью высококвалифицированных специалистов в области аудиторских услуг, останутся в выигрыше перед своими конкурентами, так как смогут получить бухгалтерскую, финансовую, налоговую и управленческую оценку всей деятельности, имеющую независимый экспертный статус.

В настоящее время в работе аудиторских организаций существует множество важных проблем, касающихся их регулирования и развития. Например, с одной из проблем аудиторы столкнулись в 2012 году, которая в свою очередь отразилась на деятельности в последующие года. До января 2013 года был установлен срок переход на единый аттестат аудитора, поэтому представителям отрасли необходимо было пройти аттестацию, чтобы иметь право на предоставление аудиторских услуг, а значит, иметь возможность проводить проверки в тех или иных секторах экономики. И, как выяснилось, подобная система являлась непреодолимой для многих организаций. Как обозначили законодатели, цель экзамена заключалась в проверке профессиональных знаний претендента в тех отраслях, где он как аудитор не имеет опыта работы. К числу таких знаний были отнесены бухгалтерский учёт и отчетность в банковской и небанковской сферах, а также аудит в части профессиональной этики, контроля качества в аудите, противодействия легализации (отмыванию) доходов, финансированию терроризма, противодействи-

вия коррупции. Законом не установлено, Стоит отметить, что отсутствие единого аттестата у аудитора ведёт к ограничению участия его в аудиторской деятельности. В связи с этим, вызывает огромное сомнение тот факт, что аудитору за несколько месяцев подготовки к экзамену пришлось стать специалистом в тех областях, которые ранее ему не приходилось углубленно изучать. Следовательно, вызывает огромное сомнение тот факт, что аудитор, который являлся профессионалом во внебанковском секторе, сегодня может работать в сфере банковского аудита[2].

Рынок аудиторских услуг, в настоящее время, переживает достаточно серьезные перемены связанные с адаптацией к международным стандартам, которые в свою очередь, связаны с усилением процессов интеграции нашей страны в мировую экономику. Если учесть, что во всём мире огромное внимание на сегодняшний день уделяется таким проблемам, как укрепление доверия к профессии аудитора и повышение качества аудиторских услуг, то, по нашему мнению, введение в национальном законодательстве требования о едином аттестате аудитора также можно отнести к одной из попыток повышения уровня профессиональной компетенции аудиторов.

Также, можно выделить еще одну серьезную проблему, влияющую на развитие аудиторской деятельности, - это демпинг. На рынке работают множество небольших организаций, которые предоставляют аудиторские услуги по весьма заниженным ценам и при этом качество данных услуг оставляет желать лучшего. Осуществляя некачественный аудит, эти организации не только подрывают доверие к аудиторской деятельности, но и наносят вред своим клиентам, снижая уровень развития отрасли в целом. Таким образом, с каждым годом продолжает нарастать сокращение заинтересованности в аудите со стороны собственников и инвесторов, об этом свидетельствует абсолютное сокращение объема доходов от аудита. Резкое падение доходов явилось одной из причин оттока квалифицированных кадров и сокращение количества аудиторских организаций. Так за 2011-2015гг. количество аудиторских организаций сократилось с 5,2 до 4,4 тыс. (на 15,38%), а количество аттестованных аудиторов - с 26,3 до 21,5 тыс. человек (на 18,25%). К причинам, влияющим на эту тенденцию, по мимо недооценки собственниками организации аудита как достоверного способа получения информации, так же можно отнести и кризисные явления в стране. Организации стремятся сократить любые

нежизненно важные расходы, к которым они относят в том числе и расходы на аудит[3].

Стоит отметить также, что к числу негативных результатов оценки состояния аудиторской деятельности относят создание преимущественно внешних атрибутов саморегулирования без наделения СРО аудиторов реальными полномочиями при сохранении доминирующей роли государства в регулировании развития аудита, а также перманентное изменение и искажение отдельных положений Федерального закона «О саморегулируемых организациях ФЗ № 315», которые создают нестабильность в работе и неуверенность в завтрашнем дне СРО аудиторов и всего аудиторского сообщества.

В свою очередь, это привело к следующим последствиям:

- необходимость повышенной «лояльности» со стороны аудиторов для сохранения клиентской базы в условиях, когда хозяйствующие субъекты адекватно оценивают проблемы развития рынка аудиторских услуг и стремятся извлечь из них свои выгоды;
- методическое отставание отечественного аудита, неготовность ряда аудиторов к работе в условиях существенного возрастания требований к качеству аудита, способные перечеркнуть ожидания, связанные с введением Международных стандартов аудита (МСА);
- недостаточная квалификация отдельных аудиторов, особенно в областях банковского, инвестиционного и страхового секторов, что явилось результатом непродуманного введения в законодательство нормы о возможности участия в аудите общественно значимых хозяйствующих субъектов только обладателей «единых аттестатов»[4].

Результатом наличия этих факторов является низкое качество аудита. Указанные выше негативные итоги и тенденции их развития создают прямые угрозы сохранению российского аудита и требуют безотлагательного принятия комплекса решений и мер, направленных на его поддержание и развитие.

Литература

1. Савин А.А. Аудит - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2013. - 512 с.
2. Орлов С.Н. Внутренний аудит в современной системе корпоративного управления компанией - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 284 с.
3. Хахонова Н.Н. Аудит- М.:ИЦ ПРИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 384 с.

4. Парушина Н.В., Суворова С. П., Галкина Е. В. Аудит - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 288 с.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ РЕСУРСНОЙ И РЕСУРСНО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ МЕТОДИКИ

Губанова Е.В., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация. В статье предложены два подхода к оценке финансовой устойчивости организации, что позволит своевременно выявлять область финансовых затруднений и разрабатывать мероприятия по повышению степени финансовой устойчивости.

Ключевые слова: устойчивость, финансовое состояние, подход

В настоящее время не существует единой общепринятой методики оценки финансовой устойчивости организации, но выделяют множество подходов к ее оценке: традиционный; ресурсный; ресурсно-управленческий; основанный на использовании стохастического анализа, теории нечетких множеств и других специальных методов расчета [1,159].

Сущность ресурсного подхода заключается в том, что ресурсы (трудовые, материальные, финансовые, информационные, интеллектуальные и др.) рассматриваются как факторы производства, привлекаемые для достижения результата. Как правило, для расчета финансовой устойчивости с учетом эффективности использования ресурсов, делят темп прироста среднесписочной численности работников на темп прироста производительности труда, так мы найдем $\Delta y(x_{\text{кол}})$, затем вычитают из 100% полученный результат и тем самым определяют $\Delta y(x_{\text{кач}})$ [4,3]. Рассмотрим действие методики на примере организации ХХХ:

$$\begin{aligned} \text{За 2013г.:} \quad \Delta y(x_{\text{кол}}) &= \frac{104,28}{106,23} \frac{101,8}{112,4} * 100\% = 98,16\% \\ \Delta y(x_{\text{кач}}) &= 100\% - 98,16\% = 1,84\% \end{aligned}$$

Наш результат выполняет следующие условия:

$$\Delta y_{\text{и}} > 0, \Delta y_{\text{э}} > 0, 0,62 \leq \frac{\Delta y_{\text{и}}}{\Delta y} < 1$$

Соответственно АО «СПК», согласно методике ресурсного подхода, в 2013г. имело абсолютную финансовую устойчивость с интенсивным типом развития (Таблица 1).

Таблица 1. Расширенная классификация финансовой устойчивости в зависимости от типа развития производства с помощью ресурсного подхода

Знак результирующего показателя Δy	Вид устойчивости/финансового состояния (ФС)	Тип развития производства
$\Delta y > 0$	Абсолютная	Интенсивный
	Абсолютная	Интенсивный
	Нормальная	Интенсивно-экстенсивный
	Неустойчивое ФС	Экстенсивно-интенсивный
	Кризисное ФС	Экстенсивный
	Кризисное ФС	Экстенсивный
$\Delta y = 0$	Кризисное ФС	Экстенсивный
$\Delta y < 0$	Предельное кризисное ФС	Экстенсивный
	Предельное кризисное ФС	Отсутствует
	Предельное кризисное ФС	Отсутствует
	Состояние депрессии	Отсутствует
	Состояние депрессии	Интенсивный

$$\text{За 2014г.: } \Delta y(x_{\text{кол}}) = \frac{102,05}{96,19} \frac{97,7}{114,8} * 100\% = 106,09\%$$

$$\Delta y(x_{\text{кач}}) = 100\% - 106,09\% = -6,09\%$$

Наш результат выполняет следующие условия:

$$\Delta y_{\text{и}} > 0, \Delta y_{\text{з}} \leq 0, \frac{\Delta y_{\text{и}}}{\Delta y} \geq 1$$

Следовательно, АО «СПК» в 2014г. имело абсолютную финансовую устойчивость с интенсивным типом развития производства.

$$\text{За 2015г.: } \Delta y(x_{\text{кол}}) = \frac{93,36}{102,03} \frac{101,8}{112,4} * 100\% = 91,5\%$$

$$\Delta y(x_{\text{кач}}) = 100\% - 91,5\% = 8,5\%$$

Наш результат выполняет следующие условия:

$$\Delta y_{и} \geq 0, \Delta y_{э} > 0, 0 \leq \frac{\Delta y_{и}}{\Delta y} < 0,14$$

Можно сделать вывод, что ХХХ, согласно методике ресурсного подхода, в 2015г. находилось в рамках кризисного финансового состояния с экстенсивным типом развития производства.

Исходя из проведенного анализа финансовой устойчивости с помощью ресурсного подхода можно сделать вывод, что в 2013-2014 гг. ХХХ находилось в рамках абсолютной финансовой устойчивости, темп прироста численности рос прямо пропорционально приросту производительности труда, но в 2015 г. произошел резкий спад финансовой устойчивости. В 2014 г. в организации увеличилась численность работников на 2,05%, соответственно уменьшилась производительность труда на 3,81%, но данная тенденция не повлияла на общее финансовое состояние ХХХ. В 2015 г. в организации был спад численности работников, но данный фактор положительно повлиял на производительность труда (выросла на 2,03%).

Эффективность используемых ресурсов зависит от качества управления организацией, что не учитывается в приведенных способах оценки финансовой устойчивости. Плохой менеджмент в организации может привести к кризисной ситуации. В связи с этим, в ресурсно-управленческом подходе исследуют наращение экономического потенциала организации со следующим условием: темп роста управленческих расходов на объем выпуска продукции не должен превышать темп роста удельного расхода ресурсов для выпуска этого же объема продукции:

$$\frac{d\Pi^p}{dt} > \frac{dN^p}{dt} > \frac{dS'}{dt} \text{ при } \frac{dS^{уп}}{dt} \leq \frac{dS^{пз}}{dt}$$

Произведем расчет наращения экономического потенциала с учетом темпов роста управленческих и прямых затрат на ХХХ (Таблица 2).

На основе выполненного анализа можно сделать вывод, что в 2013 г. ХХХ находилось на уровне абсолютной финансовой устойчивости, но с 2014 г. уровень финансовой устойчивости начинает падать в связи с уменьшением экономического потенциала (уменьшение выручки и прибыли от продаж), которое вызвано спадом объемов продаж по причине экономического кризиса в стране. Относительно темпов роста управленческих и прямых затрат в 2015 г. темп роста управленческих затрат уменьшается на 4,25%, но условие для определения финансовой устойчивости находится в пределах нормы.

Таблица 2. Оценка финансовой устойчивости ХХХ на основе ресурсно-управленческого подхода

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Значение условия наращения экономического потенциала	$139,32 \geq 110,78 \geq 103,68$	$74,42 \leq 98,16 \leq 106,02$	$53,38 \leq 95,26 \leq 107,08$
Значение условия темпов роста управленческих и прямых затрат	$102,26 \leq 104,64$	$112,49 \leq 112,51$	$95,72 \leq 101,31$
Выполнение условия	Выполнено	Не выполнено	Не выполнено

Таким образом, оценив финансовую устойчивость ХХХ отметим, что организация демонстрирует тенденцию к отрицательной финансовой устойчивости. Ресурсный подход сообщает нам о том, что финансовая устойчивость ХХХ также находится на уровне кризисного финансового состояния и демонстрирует увеличение экстенсивного показателя $\Delta u(x_{\text{кач}})$. Согласно ресурсно-управленческому подходу ХХХ находилось на уровне абсолютной финансовой устойчивости, но с 2014 г. уровень финансовой устойчивости начинает падать в связи с уменьшением экономического потенциала (уменьшение выручки и прибыли от продаж).

Литература

1. Поздняков В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 617 с.
2. Губанова Е.В. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации. В книге: Научные труды Калужского государственного университета имени К.Э. Циолковского Сер. "Гуманитарные науки" Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского. 2015. С. 159-165.
3. Губанова Е.В., Орловцева О.М. Анализ показателей финансовой устойчивости и системы финансирования деятельности организации//Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э. -Калуга: ИД «Эйдос», 2014. -С. 38-44.

4. Любушин Н.П., Бабичева Н.Э., Ивасюк Р.Я., Козлова Е.Е. Использование ресурсного подхода при оценке финансовой устойчивости организаций // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - №9. – С.2-9.

СУЩЕСТВЕННОСТЬ В АУДИТЕ: ЗНАЧЕНИЕ И ПОРЯДОК РАСЧЕТА

Белова Е.Л., к.э.н., доцент
Попельшко Т.М., магистрантка 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье освещены основные аспекты концепции существенности в аудите. Обосновано значение существенности при проведении аудиторской проверки, описана наиболее популярная в российской практике методика расчета уровня существенности.

Ключевые слова: аудит, существенность, бухгалтерская (финансовая) отчетность, профессиональное суждение, уровень существенности.

Аудиторское мнение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности неразрывно связано с категорией «существенность». Существенной в аудите признается информация, пропуск или искажение которой может существенно повлиять на достоверность отчетности [1].

На всех этапах аудиторской проверки аудитор должен постоянно оценивать данные, отражаемые в бухгалтерской отчетности, либо результаты проверки достоверности этих данных с точки зрения их существенности.

Роль уровня существенности в аудите велика. Ведь при ошибочном определении на всех стадиях аудиторской проверки уровня существенности увеличивается риск искажения информации о проверяемой организации и её отчетности. В итоге запускается необратимый процесс для всех пользователей информации, включая аудиторов [4].

Так, опираясь на аудиторское заключение, внутренние и внешние пользователи меняют свои экономические решения. Аудиторская

компания отвечает за оказанные услуги репутацией, а в отдельных иностранных государствах еще и собственными активами.

Определение существенности является элементом профессионального суждения аудитора. Под профессиональным суждением аудитора понимают его способность принимать решения на основе своих знаний, умений, опыта и нести за них ответственность, в условиях неопределенности.

На наш взгляд, значение профессионального суждения аудитора можно обусловить тем, что ни одна сколь угодно широкая методология и на данный момент, предположительно, ни одно программное обеспечение не смогут учесть все факторы, которые влияют на отдельно взятое аудируемое лицо. Однако существует вероятность того, что и сам аудитор может что-либо упустить при установлении уровня существенности для бухгалтерской (финансовой) отчетности, поскольку на деятельность крупных компаний влияет такое количество факторов, что отследить их все, так же как и достоверно оценить их отдельное влияние на организацию, невозможно [3].

Таким образом, являясь сугубо субъективным, профессиональное суждение потенциально может содержать негативный эффект человеческого фактора.

В аудите различают качественную и количественную оценку существенности информации.

С качественной точки зрения аудитор на основе профессионального суждения определяет, носят или нет существенный характер отмеченные в ходе проверки отклонения порядка совершенных экономическим субъектом финансовых и хозяйственных операций от требований нормативных актов.

В случае количественной оценки аудитору необходимо определить, превосходят ли по отдельности и в сумме обнаруженные искажения прогнозируемую величину отклонений, т.е. уровень существенности.

Под уровнем существенности понимается предельное значение ошибки бухгалтерской (финансовой) отчетности, начиная с которой квалифицированный пользователь этой отчетности с большей степенью вероятности не в состоянии делать на ее основе правильные выводы и принимать правильные экономические решения.

Значимость категории существенности в аудите определяется тем, что она определяет наиболее важные показатели эффективности аудита, такие как его качество, трудоемкость, стоимость и длительность, – показатели, которые определяют выбор аудитора клиентом. Именно уровень существенности взвешивает цену и качество аудита,

так как при слишком строгом уровне существенности возрастает количество процедур, которые необходимо провести аудитору, а также расширяются выборки объектов данных процедур, что может значительно увеличить трудоемкость аудита в целом. В этом случае руководителю проверки уже будет необходимо регулировать стоимость и длительность аудита путем верного подбора количества и качества сотрудников на данную проверку. В свою очередь при слишком строгом уровне существенности возрастает аудиторский риск выдачи ошибочного аудиторского заключения, выражающего негативное мнение об отчетности, в целом не имеющей искажений, которые могли бы повлиять на решения ее пользователей.

В то же время при слишком высоком уровне существенности, при выгодном снижении объема процедур и удешевлении аудита возникает аудиторский риск выражения положительного мнения в отношении отчетности, которая может действительно содержать объективно значительные искажения.

С позиции количественной оценки существенности она может быть определена в абсолютных или относительных показателях. Принятие абсолютного значения существенности используется на практике очень редко [2]. Наиболее популярным является установление уровня существенности в относительных показателях от базовых значений, то есть в процентах или долях.

Уровни существенности в относительных показателях могут быть установлены как в виде точечных (например, 3%, 5%), так и в виде диапазонных значений (например, 3-5 %).

Точечные значения предполагают установление единственной границы, например, 5 % от прибыли до налогообложения. Существует мнение, что применение данного способа приводит к принятию более формальных решений по причине того, что отклонение в большую сторону лишь на рубль от установленной точки существенности является признаком недостоверности отчетности или принятия решения об отражении или неотражении отдельных показателей отчетности.

Использование диапазонных границ, на наш взгляд, позволяет аудитору принять более рациональное решение относительно достоверности информации, поскольку в случае если ошибка находится в диапазоне нижней и верхней границ существенности, то для принятия обоснованного решения аудитор согласно ФПСАД № 4 «Существенность в аудите» должен будет расширить количество проводимых аудиторских процедур.

Следует отметить, что некоторые обстоятельства могут заставить аудитора оценивать искажения как существенные, даже если они ниже принятого уровня существенности.

На сегодняшний день основной проблемой, касающейся существенности в аудите, является отсутствие единой методики расчета уровня существенности. Более того, в действующем российском законодательстве отсутствуют даже минимальные советы и предложения по расчетам, в отличие от признанного устаревшим Правила (стандарта) аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск», принятого Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 22 января 1998 г.

Индивидуальный аудитор или аудиторская организация вправе самостоятельно определять формы и методы аудиторской проверки, особенности выбора базы существенности, критерии существенности в рублях или в процентах, порядок расчета, возможные корректировки.

В аудиторской практике размер существенности может быть найден двумя методическими путями:

1) дедуктивный, который заключается в определении общей величины допустимого общего уровня существенности и последующего ее распределения между статьями отчетности;

2) индуктивный – сначала определяется существенность отдельных статей отчетности, а потом на основании суммирования всех оценок рассчитывается общая существенность в целом.

Недостатком дедуктивного подхода признается стандартный уровень существенности в процентах к статьям бухгалтерского баланса. Не допускается принимать в расчет риски системы внутреннего контроля, значение которых на разных участках учета может изменяться. Также не учитывается направление проверки. Ведь при квартальных проверках в одном квартале не исключено, что большее внимание уделялось материалам, в другом – дебиторам. Бывают случаи, где влияние таких факторов сглаживается поправочными коэффициентами, что заметно усложняет систему расчета показателей, которые используются при аудиторской проверке.

При индуктивном подходе не исключена ситуация превышения суммы оценок существенности по отдельным счетам допустимой величины, установленной для отчетности в целом.

Наиболее распространенным в российской практике аудита является дедуктивный подход, так как вышеупомянутое утратившее силу ПСАД «Существенность и аудиторский риск» предлагал именно дедуктивный подход к определению уровня существенности. Рас-

смотрим методику определения уровня существенности, рекомендуемую данным стандартом и наиболее часто применяемую в настоящее время отечественными аудиторскими организациями.

По итогам проверяемого года у аудируемой организации определяются следующие финансовые показатели: выручка от продаж без НДС, прибыль до налогообложения, валюта баланса, собственный капитал, коммерческие и управленческие расходы. От этих показателей берутся следующие процентные доли:

- выручка от продаж без НДС – 2%;
- прибыль до налогообложения – 5%;
- валюта баланса – 2%;
- собственный капитал – 10%;
- коммерческие и управленческие расходы – 2%.

Далее находится среднее арифметическое полученных суммовых выражений уровня существенности (тыс. руб.). Если какие-то значения сильно отклоняются в большую или меньшую сторону от среднего, то их необходимо убрать из расчета и найти новую среднюю величину, которая и будет составлять искомый уровень существенности.

Подводя итог вышесказанному, мы считаем необходимым:

1) утвердить общий подход и рекомендации к расчету существенности, в рамках которых аудиторы и сотрудники финансовых служб могут конкретизировать саму методику расчета во внутренних стандартах и учетной политике;

2) раскрывать информацию об уровне существенности в аудиторском заключении;

3) раскрывать методику расчета уровня существенности и непосредственно значение существенности в пояснениях к годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» (в ред. от 22.12.2011). [Электронный ресурс]. - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_38848/7c57d743f0dc85349b013997b60b9625b17ead89/.
2. Белова Е.Л., Попельшко Т.М. Анализ состояния и движения денежных потоков на примере ОАО «Козельский механический завод» // Калужский экономический вестник. – 2016. – № 2. – С. 2-6.

3. Белова Е.Л., Попельшко Т.М. Значение анализа финансового состояния организации в современных условиях. Сборник научных трудов VII Международной научно-практической конференции студентов, магистров, аспирантов, преподавателей и практиков «Управление реформированием социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов» / под редакцией Бондаренко В.В., Игошиной И.А., Таниной М.А., Безбородовой Т.И. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2016. – 336, С. 240-242.
4. Чуб А.С. Роль уровня существенности в аудите. Материалы XIV Международной научно-практической конференции «Теоретические и методологические проблемы современных наук» / под редакцией Омельченко Е.А. – Новосибирск: ООО «ЦСРНИ», 2015. – 84, С. 77-83.

МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА

Черняева Е.В., магистрант
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены основные понятия аудиторского контроля и изучены подходы к созданию методик аудита.

Ключевые слова. Аудиторский контроль, методика аудита.

Аудиторский контроль представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторов (аудиторских фирм), осуществляющих независимые вневедомственные проверки бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов[3].

Осуществление аудиторского контроля должно основываться на определенных методиках, позволяющих добиваться качественных и сравнимых результатов с наименьшими издержками. Методология аудита состоит из метода и конкретной методики. Метод характеризует общий подход к исследованиям, а конкретная методика - совокупность специальных приемов, которые применяются при аудиторских проверках.

Методика аудиторской контрольной проверки является одним из важных элементов системы аудита и дает возможность организовать действительно качественную проверку, оптимизируя затраты и время на ее проведение. В большинстве случаев, методика аудиторской проверки становится коммерческой тайной организации. Квалификация аудитора, его опыт работы, степень детализации внутрифирменных стандартов и другие особенности могут оказывать влияние на саму методику данной аудиторской проверки.

Методика аудиторской проверки – это последовательность и основные этапы проведения аудиторской проверки, определение источников получения информации, необходимой для подготовки аудиторского заключения, отбор и последовательность применения аналитических процедур с целью выбора аудиторских доказательств и их отражения в аудиторских документах [1].

В настоящее время существует четыре основных подхода к созданию методик аудита: бухгалтерский, юридический, специальный, отраслевой [2].

Бухгалтерский подход заключается в разработке методик проверки по различным разделам бухгалтерского учета. Например, аудит нематериальных активов, аудит расчетов по долгосрочным кредитам и займам, аудит расчетов по социальному страхованию и обеспечению и т.д. Методики аудиторской проверки по счетам бухгалтерского учета считаются главными частями абсолютно каждой аудиторской проверки. В правилах (стандартах) аудиторской деятельности они называются методиками проверки оборотов и сальдо по счетам бухгалтерского учета.

Юридический подход подразумевает разработку методик проверки различных видов экономических работ с точки зрения юриспруденции. Данные методики в определенных аспектах пересекаются с бухгалтерскими, хотя подразумевают изучение более тщательное именно правовой стороны хозяйственной деятельности экономического субъекта в учетном процессе организаций, где проводится аудиторская проверка. Так, например, аудит уставного капитала включает экспертизу корректности и полноты процесса формирования уставного капитала, а также правильность (ее проверку) расчетов с учредителями. Данный процесс проверки можно отнести к юридическим методикам.

Специальный подход основан на разработке методик проверки групп экономических субъектов, обладающих какими-либо общими специальными признаками (например, структурой управления, численностью работников, организационно-правовой формой, структу-

рой капитала, налоговым режимом и др.). К числу данных методик специального подхода можно отнести методики аудита представительств иностранных юридических лиц, действующих на территории РФ, субъектов малого предпринимательства. Методики проверки предприятий, работающих в условиях специальных налоговых режимов, также относят к специальным методикам проверки.

Отраслевой подход методики аудита принято считать заключительным. При нем разрабатываются методики аудита экономических субъектов в зависимости от вида их деятельности и отраслевой принадлежности. К данным методикам относят методики аудита строительных организаций, банковских организаций, предприятий торговли, аудита сельскохозяйственных предприятий, страховых организаций, инвестиционных институтов. В этих методиках учитываются особенности проверки состава затрат на производство продукции, нормативные акты, касающиеся данной отраслевой принадлежности.

При различных методиках применяются различные инструменты. К их числу относят тестирования, таблицы, опросные листы и анкеты, которые облегчают работу как аудиторов, так и ассистентов. К современным методикам относят и компьютерные технологии, так как они еще больше упрощают работу аудитора, уменьшая временные затраты на заполнение форм. Стоит заметить, что на современном этапе развития методик аудита отраслевые методики становятся очень важным направлением развития.

Методы формальной, логической и арифметической проверки применяются последовательно при проведении аудиторских проверок [2]. Когда проводят формальную проверку, выявляют полноту и правильность заполнения всех реквизитов, которые обозначены на первичных документах. Аудитор должен обратить внимание на дату заполнения и время, когда он фактически отражен в учетных регистрах. Логическая проверка (ее также называют проверкой документов по существу) позволяет выяснить, была ли осуществлена та или иная операция, каком в действительности объеме; оценить правильность бухгалтерского отражения экономической сущности операции, целесообразность и законность хозяйственной операции, корректность ее отнесения на соответствующие счета, а также включение в соответствующие статьи расходов или доходов. Логическая проверка также позволяет обнаружить приписки в объемах выполненных работ, правильность учета, распределения затрат, а также определения налоговой базы. Арифметическая проверка состоит в определении правильности подсчетов сумм в документах. В ходе проверки выяв-

ляются ошибки при суммировании чисел в процессе составления регистров учета (синтетических и аналитических), в увязке с показателями бухгалтерской (финансовой) отчетности. Логическая и арифметическая проверки способствуют получению полной и достоверной информации.

Именно методика аудиторской проверки формирует минимальный набор аудиторских проверок: например, аудит уставного капитала, аудит нематериальных активов, запасов, оценка качества системы внутреннего контроля и управления экономическим субъектом, а также подготовка аудиторского заключения. Методика аудиторских проверок определяет порядок промежуточных результатов аудиторской проверки с клиентами, форму, в которой будут переданы им заключительные документы, а также необходимость участия и степень участия аудиторской фирмы в представлении интересов клиента в будущем.

Литература

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» №307 от 30.12.2008
2. Иванова Е.И. Аудит эффективности в рыночной экономике/ Е.И. Иванова. - М.: КНОРУС, 2010. С.20
3. Подольский В. И. Аудит : учебник / В. И. Подольский, А. А. Савин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. С.605

АНТИКОРРУПЦИОННЫЙ АУДИТ И АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ЭКСПЕРТИЗА КАК ОСНОВНЫЕ МЕРЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРЕСЕЧЕНИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИИ

Кондрашова Н.Г., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты противодействия коррупции, их выявление и пресечение. Раскрыты основные этапы антикоррупционного аудита, коррупциогенные факторы и методика антикоррупционной экспертизы.

Ключевые слова: противодействие коррупции, коррупциогенные факторы, антикоррупционный аудит, антикоррупционный мониторинг, антикоррупционная экспертиза.

В настоящее время в Российской Федерации продолжают активно приниматься меры по борьбе с коррупцией. Был принят пакет антикоррупционных нормативно-правовых актов.

В 2008 году в России при Президенте РФ был создан Совет по противодействию коррупции для обеспечения реализации антикоррупционной политики. В субъектах РФ для этого обеспечения противодействия коррупции созданы комитеты и целевые программы по борьбе с коррупцией.

Особую значимость в рамках осуществляемых мер по борьбе с коррупцией имеет Федеральный закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции». В Федеральном законе дано определение «противодействие коррупции» - это деятельность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, институтов гражданского общества, организаций и физических лиц в пределах их полномочий [1, п. 2, ст. 1]:

а) по предупреждению коррупции, в том числе по выявлению и последующему устранению причин коррупции (профилактика коррупции);

б) по выявлению, предупреждению, пресечению, раскрытию и расследованию коррупционных правонарушений (борьба с коррупцией);

в) по минимизации и (или) ликвидации последствий коррупционных правонарушений.

Профилактика коррупции осуществляется путем применения следующих основных мер:

- 1) формирование в обществе нетерпимости к коррупционному поведению;
- 2) антикоррупционная экспертиза правовых актов и их проектов;
- 3) предъявление в установленном законом порядке квалификационных требований к гражданам, претендующим на замещение государственных или муниципальных должностей и должностей государственной или муниципальной службы, а также проверка в установленном порядке сведений, представляемых указанными гражданами и др. [1, ст. 6]

Кроме этого, в качестве основных мер по профилактике коррупции можно назвать:

- планирование деятельности по противодействию коррупции;
- антикоррупционный мониторинг;
- антикоррупционный аудит;
- антикоррупционное образование и пропаганда;
- оказание государственной поддержки деятельности общественных объединений в целях противодействия коррупции в порядке, определенном законодательством.

Пресечение коррупционных правонарушений осуществляется за счет применения правомочными органами (должностными лицами) к правонарушителям предусмотренных нормативными правовыми актами мер административного и дисциплинарного воздействия, в том числе мер досмотра личных вещей и транспортных средств, изъятия вещей, документов, задержания и другое.

К мерам ответственности за коррупционные правонарушения относятся меры гражданско-правовой, административной, дисциплинарной и уголовной ответственности, предусмотренные соответствующими кодексами и федеральными законами.

Для противодействия коррупционным правонарушениям, их выявления и пресечения проводится антикоррупционный аудит как государственными органами, так и сторонними аудиторскими организациями в зависимости от поставленных задач и целей проводимых проверок.

Антикоррупционный аудит можно рассматривать как систему контроля за соблюдением антикоррупционных ограничений и выполнением антикоррупционных мер в конкретном учреждении, организации, органе государственной власти или органе местного

самоуправления [6, с. 12].

На первом этапе антикоррупционного аудита осуществляется планирование, задачей которого является выбор конкретных тем и объектов аудита и подготовка программ проведения проверок. Выбор тем и объектов аудита проводится на основе стратегического (перспективного) плана работы аудиторов.

На втором этапе проводится сбор информации и фактических данных, необходимых для получения аудиторских доказательств путем интервьюирования, наблюдения за деятельностью, анализа документов. Составляются рабочие документы аудиторов, фиксирующие результаты проверки, и на их основе подготавливаются заключения, выводы и рекомендации.

Завершается аудит на третьем этапе подготовкой и утверждением отчета о его результатах, который направляется в законодательный орган и, при необходимости, в правительство (администрацию). Выводы и рекомендации по результатам аудита направляются проверенным и вышестоящим организациям.

Кроме этого для противодействия коррупции и оценки его состояния осуществляется мониторинг и антикоррупционная экспертиза нормативно-правовых актов. Антикоррупционный мониторинг деятельности государственных органов власти проводится на уровне местного самоуправления путем сбора информации, анализа документов, проведения опросов, обработки и анализа полученных данных с целью оценки состояния коррупции и результативности мер противодействия коррупции в органах местного самоуправления городских округов и муниципальных районов. Антикоррупционная экспертиза проводится для выявления коррупционных факторов и их последующего устранения.

Антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и их проектов – это проверка текстов нормативно-правовых актов и их проектов, проводимая с целью выявления в данных положениях условий, способствующих созданию, возникновению коррупциогенных факторов, оценки степени их коррупциогенности, разработки рекомендаций, направленных на устранение таких факторов.

Антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и их проектов осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 17.07.2009 г. № 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов», методикой проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов, утвержденной постановлением Правительства Российской Федера-

ции от 26.02.2010 № 96 «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» и Правилами о проведении антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов.

В соответствии с ч.1 ст.3 и ст. 5 Федерального закона от 17.07.2009 г. № 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и их проектов проводится следующими субъектами:

- 1) прокуратурой Российской Федерации;
- 2) федеральным органом исполнительной власти в области юстиции;
- 3) органами, организациями, их должностными лицами;
- 4) институтами гражданского общества и гражданами (независимые эксперты).

На официальном сайте федерального органа исполнительной власти размещаются проекты нормативных правовых актов для обеспечения возможности проведения независимой антикоррупционной экспертизы. Далее проводится экспертиза каждой нормы нормативного правового акта по выявлению коррупциогенных факторов. Коррупциогенными факторами являются положения нормативных правовых актов и их проектов, устанавливающие для правоприменителя необоснованно широкие пределы усмотрения или возможность необоснованного применения исключений из общих правил, а также положения, содержащие неопределенные, трудновыполнимые и (или) обременительные требования к гражданам и организациям и тем самым создающие условия для проявления коррупции.

К основным коррупциогенным факторам относятся: широта дискреционных полномочий; определение компетенции по формуле «вправе»; выборочное изменение объема прав; чрезмерная свобода подзаконного нормотворчества; принятие нормативного правового акта за пределами компетенции; отсутствие или неполнота административных процедур; отказ от конкурсных (аукционных) процедур; наличие завышенных требований к лицу, установление неопределенных, трудновыполнимых требований к гражданам и организациям; отсутствие четкой регламентации прав граждан и организаций; юрико-лингвистическая неопределенность.

По результатам проведенной антикоррупционной экспертизы проекта нормативно-правового акта оформляется заключение. В нем указываются выявленные коррупциогенные факторы, структурное подразделение, разработавшее проект. Данное структурное подразделение дорабатывает проект нормативно-правового акта и повторно

его направляет на антикоррупционную экспертизу в структурное подразделение, уполномоченное на проведение антикоррупционной экспертизы.

Таким образом, в Российской Федерации для обеспечения противодействия коррупции с 2008 года был принят пакет антикоррупционных нормативно-правовых актов и применяются различные меры по выявлению и пресечению коррупции, такие как: антикоррупционный аудит, антикоррупционный мониторинг и антикоррупционная экспертиза нормативно-правовых актов и их проектов.

Литература

1. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».
2. Указ Президента Российской Федерации от 11.04.2014 № 226 «О национальном плане противодействия коррупции на 2014-2015 годы».
3. Федеральный закон от 17.07.2009 №172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» (в ред. Федеральных законов от 21.10.2013 №279-ФЗ).
4. Закон Калужской области «О противодействии коррупции» от 27.01.2007 г. №305-ОЗ.
5. Постановление Правительства РФ от 26.02.2010 №96 «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» (в ред. от 30.01.2015).
6. Бикеев И.И., Кабанов П.А., Чирков Д.К. и др. Коррупция и антикоррупционная политика: Терминологический словарь / Под общ. ред. Г.И. Райкова, П.А. Кабанова, Д.К. Чиркова. 5-е изд., перераб. и доп. М.: МедиаПресс, 2010. – 144 с.

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЗАТРАТ В СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Сергеева И. А., к.э.н., доцент

Махова Р.В., к.э.н., доцент

Московский финансово-юридический университет МФЮА,
г. Москва

Аннотация: Объектом контроля на предприятиях выступают производственные затраты. Затраты представляют собой сложный объект управления, анализа и контроля ввиду их большого разнообразия, динамизма, трудности измерения, учета и оценки.

Ключевые слова: затраты, себестоимость продукции, калькулирование.

В странах с развитой рыночной экономикой, когда необходимо максимально упростить и уменьшить затраты, используют наиболее современную систему контроля затрат Just In Time или сокращенно JIT. При использовании в идеале данной системы, предприятия ежедневно приобретают ровно столько сырья и материалов, сколько необходимо для работы в течение одного дня. Кроме того, к концу дня в цехах не остаётся незавершенного производства, а вся произведенная продукция отправляется клиентам. Таким образом, на складах не остаётся никакой готовой продукции.

Содержание контроля исполнения функций управления затратами на предприятиях можно представить в виде схемы (рисунок 1).

Концепция системы JIT заключается в том, что предприятия ничего нигде и ни для кого не производят, пока не получают заказ от клиента.

Но, несмотря на ряд преимуществ данной системы, можно предположить, что на многих российских предприятиях её использовать нецелесообразно, поскольку в конце периода имеются остатки на счетах сырья и материалов, незавершенного производства, что в свою очередь, не позволяет применять систему прямого списания. При наличии остатков запасов для определения количества сырья и материалов, произведенной продукции потребуются частые и дорогостоящие подсчеты имеющихся запасов.



Рис. 1. Схема содержания контроля исполнения функций управления затратами на производственных предприятиях [3]

При отсутствии настоящей системы ИТ учёт затрат методом прямого списания на производственных предприятиях может оказаться менее своевременным, менее точным и более дорогостоящим с точки зрения поддержания необходимой информационной базы данных по сравнению с общераспространенной системой.

На протяжении многих лет на предприятиях различных отраслей используется для стратегического управления затратами система таргет-костинг. Таргет-костинг используют около 80% японских

компаний, а также значительная часть известных американских и европейских компаний.

В основе концепции системы таргет-костинг приведена нетрадиционная формула ценообразования:

Цена – Прибыль = Себестоимость.

Согласно данной концепции эта формула является эффективным инструментом контроля и экономии затрат ещё на стадии проектирования. В отличие от традиционных способов ценообразования, система таргет-костинг предусматривает расчёт себестоимости исходя из предварительно установленной цены реализации. Для определения целевой себестоимости изделия величина прибыли, которую хочет получить производитель, вычитается из ожидаемой рыночной цены. Все участники производственного процесса трудятся над тем, чтобы спроектировать и изготовить изделие, соответствующее целевой себестоимости.

Таким образом, система таргет-костинг, наиболее применима для производства инновационных продуктов, а также для предприятий, занятых в сфере обслуживания, где целевую себестоимость можно определить не только для каждого нового изделия (услуги), но и для каждой его части.

Следует отметить, одним из эффективных инструментов в управлении затратами предприятия, является система учёта «стандарт-кост», в основе которой лежит принцип учёта и контроля затрат в пределах установленных норм и нормативов и по отклонениям от них. Эта система направлена на контроль использования прямых издержек производства, а смежные калькуляции – для контроля накладных расходов.

Система «стандарт-кост» удовлетворяет запросы предпринимателя и служит мощным инструментом для контроля производственных затрат. Необходимо отметить, что главное в этой системе – это контроль за наиболее точным выявлением отклонений от установленных стандартов затрат, что способствует совершенствованию и самих стандартов затрат. При отсутствии же такого контроля применение системы «стандарт-кост» будет иметь условный характер и не даст надлежащего эффекта.

Принципы данной системы универсальны, поэтому их применение целесообразно при любом методе учёта затрат и способе калькулирования себестоимости продукции.

Еще одной системой учёта затрат, широко применяющейся на российских предприятиях в сфере издательской, медицинской деятельности и многих других отраслях, является система «директ-

кост». В основе этой системы лежит расчет «усеченной» себестоимости: прямые затраты обобщают по видам готовых изделий, косвенные же затраты собирают на отдельном счете и списывают на общие финансовые результаты того отчетного периода, в котором они возникли. Если из суммы выручки по каждому изделию исключить переменные затраты по этому изделию, то получим брутто-прибыль (маржинальный доход) по этому изделию. Финансовый результат деятельности предприятия определяется как разница между маржинальным доходом и суммой постоянных затрат по всем изделиям.

Применение данной системы имеет как свои преимущества, так и недостатки: с одной стороны, система «директ-кост» позволяет определить взаимосвязь и взаимозависимость между объемами продаж, себестоимостью, прибылью; выявить наиболее рентабельные виды продукции; упрощает контроль за себестоимостью. С другой стороны, данная система не дает информацию о полной себестоимости продукта и не может быть использована для формирования внешней отчетности.

В свою очередь, технологические и организационные факторы производства, длительность производственного цикла, количественные и качественные характеристики продукции влияют на выбор методов учета затрат.

В настоящий момент на предприятиях широко используют следующие методы оценки затрат в себестоимости продукции:

а) позаказный метод; б) попроцессный метод; в) попередельный метод; г) нормативный метод.

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика этих методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции.

При использовании позаказного метода все прямые основные затраты учитывают по статьям калькуляции по отдельным производственным заказам, выдаваемым на заранее определенное количество изделий (продукции) данного вида. Остальные затраты учитывают по местам возникновения в зависимости от их назначения по статьям и включают в себестоимость отдельных заказов в соответствии с установленной базой распределения. Особенностью позаказного метода является возможность точно рассчитать себестоимость каждого изделия в отдельности. Но позаказный метод неэффективен в качестве выявления резервов снижения себестоимости: анализ отклонений фактической себестоимости от нормативной проводится только после изготовления заказа [1].

Таблица 1. Сравнительная характеристика традиционных методов учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции

Критерий	Нормативный метод	Попроцессный метод	Попередельный метод	Показанный метод
1. Объект учета затрат	Отдельные виды продукции или группа однородных изделий	Вид или группа однородных продуктов (работ, услуг)	Отдельный технологический передел	Производственный заказ (изделие, агрегат, узел или их группа), контракт
2. Объект калькулирования	Объем выпущенной продукции (по видам или группам)	Объем выпущенной продукции (по видам или группам)	Продукция каждого передела (полуфабрикат или готовая продукция по видам)	Производственный заказ, контракт
3. Характер производства	Массовое и серийное производство разнообразных видов продукции	Массовое производство одного или нескольких видов продукции	Массовое производство однородной по исходному сырью и материалам продукции	Индивидуальное производство, мелкосерийное и серийное производство
4. Технология производства	Различные технологические циклы	Краткий технологический цикл, отсутствие в большинстве случаев незавершенного производства	Последовательная переработка сырья по технологическим переделам в готовый продукт на основе химико-физических, термических или биологических процессов	Механические процессы обработки материалов при изготовлении сложных видов продукции, химико-физические процессы при выпуске

Попроцессный метод учета затрат применяют, как правило, на предприятиях добывающих отраслей промышленности, энергетических предприятиях, ряде предприятий химической промышленности и производстве строительных материалов.

При этом методе учета прямые и косвенные затраты учитывают по статьям калькуляции на весь выпуск продукции. Среднюю себестоимость единицы продукции (работ, услуг) определяют делением суммы всех произведенных за месяц затрат (в целом по итогу и по каждой статье) на количество готовой продукции за этот же период. Использование этого метода позволяет более четко отслеживать раз-

деление затрат между подразделениями предприятия, но в то же время он не дает возможность объективно оценить себестоимость каждого вида продукции при производстве широкого ассортимента изделий.

Попередельный метод учета затрат преимущественно применяют на предприятиях и в производствах с повторяющейся, однородной по исходному сырью, материалам и массовому характеру выпуска продукцией. Этот метод используют в металлургии, текстильной, деревообрабатывающей, химической, пищевой, нефтеперерабатывающей и др. отраслях промышленности, для которых характерно разделение технологического процесса на отдельные фазы обработки исходного сырья.

Существует два варианта применения попередельного метода: полуфабрикатный и бесполуфабрикатный.

При полуфабрикатном варианте формируется себестоимость полуфабрикатов на уровне каждого передела нарастающим итогом. В первичных документах, отражающих движение полуфабрикатов, показывается не только количество, но и стоимость. Это позволяет контролировать сохранность полуфабрикатов по материально ответственным лицам. Также использование метода позволяет определить экономическую эффективность производства по каждому цеху или переделу. Но в то же время, этому методу присущи достаточно трудоемкие вычисления, что делает его сложным для применения.

Наиболее распространенный вариант использования попередельного метода учета в практике российских организаций – бесполуфабрикатный. При нем ведется количественный учет полуфабрикатов без отражения их в системном бухгалтерском учете. В конце месяца каждый передел списывает часть затрат на себестоимость выпущенной продукции. Этот метод является нетрудоемким, но при его использовании ухудшается контроль за наличием и сохранностью полуфабрикатов; затрудняется возможность определения стоимости незавершенного производства.

Максимально универсальным и широко применяемым методом оценки затрат является нормативный метод. Многие экономисты справедливо считают, что нормативный метод – это не только метод контроля, но и рациональная система комплексного управления затратами, в основе которого лежат процедуры установления норм затрат, изменений и отклонений от норм по причинам, виновникам и местам затрат с дальнейшей разработкой и реализацией регулирующих мер на управляемый объект. При этом фактическая себестоимость продукции определяется сложением суммы затрат по текущим

нормам, величины отклонения от норм и величины изменений норм [2].

Таким образом, в условиях рыночных отношений нормативный метод учета затрат должен стать основой современной системы контроля затрат на предприятиях

Литература

1. Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учёт: учеб. пособие для вузов. – М.: ИКЦ «МарТ», 2014. – 960 с.
2. Керимов В. Э. Бухгалтерский учет на предприятиях пищевой промышленности: учеб. пособие. – М.: Экзамен, 2013. – 272 с.
3. Круглов В.Н. Калужский вариант инновационного развития экономики. Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016 - №1. – с. 9-14 – ISSN 2309-2874.
4. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджетирование как метод оптимизации управления затратами предприятий АПК // Казанская наука. 2013. № 10. С. 71-74.
5. Губернаторова Н.Н., Костина О.И. Проблемы формирования стоимости продукции при выполнении оборонного заказа// Калужский экономический вестник – 2016 - №1
6. Губернаторова Н.Н. Особенности ведения раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности в сфере государственного оборонного заказа // Калужский экономический вестник – 2016 - №3

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ

Сергеева И. А., к.э.н., доцент

Московский финансово-юридический университет МФЮА, г.
Москва

Федотова Е.В., к.э.н., доцент

Калужский филиал РГАУ МСХА имени К.А. Тимирязева,
г. Калуга

Аннотация: Финансовое положение любого предприятия в значительной степени зависит от того, насколько оперативно принимаются эффективные управленческие решения на базе данных системы бухгалтерского учёта и экономического анализа. Поэтому в настоящее время в нашей стране пристальное внимание стало уделяться разработке учетно-аналитической системы обеспечения контроля затрат.

Ключевые слова: затраты, центр ответственности, управленческий учет, управленческая отчетность.

Информация о затратах и соответствующие учетные данные индивидуальны для каждого предприятия, они зависят от выбранного направления развития, видов выпускаемой продукции и объёмов производства. Задача управления затратами – экономия ресурсов при достижении планируемого результата переработки продукции, или получение максимальной прибыли при минимальной себестоимости произведенной продукции.

Информационное обеспечение контроля затрат на предприятии представлено единой информационной системой бухгалтерского учёта (финансовый, управленческий и налоговый учет), под которой можно понимать совокупность взаимосвязанных элементов, а именно сбор, регистрация, обработка, передача и хранение учетно-аналитической информации для контроля затрат по производству продукции.

Наличие самостоятельной системы управленческого учёта на предприятии позволяет более чётко контролировать затраты, ориентируя их на конечные результаты: объём продукции, прибыль, финансовую устойчивость. Это объясняется тем, что управленческий учёт в значительной мере связан с текущими фактами хозяйственной деятельности, по которым можно оперативно принять необходимые

управленческие решения с целью совершенствования процесса производства.

В наиболее общем виде управленческий учёт можно определить как подсистему бухгалтерского учёта, представляющую собой процесс получения экономической информации о затратах и доходах всего предприятия, а также отдельных структурных подразделений, представленной в различных аналитических группировках по установленным признакам [1].

Как показала практика, на большинстве предприятий управленческий учёт лишь начинает появляться или вообще никак не организован, в связи с этим рассмотрим предмет, объекты, методы и основные принципы управленческого учёта.

Предметом управленческого учёта является коммерческая и производственная деятельность организации в процессе всего цикла управления.

К объектам управленческого учёта относят:

1) производственные ресурсы, обеспечивающие целесообразный труд людей в процессе хозяйственной деятельности организации (МПЗ на складах и в цехах, трудовые ресурсы);

2) хозяйственные процессы и их результаты, образующие в совокупности производственную деятельность организации (организационную, снабженческо-заготовительную, производственную, сбытовую).

Основные принципы управленческого учёта на предприятиях наглядно представлены на рисунке 1.

Методами управленческого учёта на предприятиях могут выступать документация, инвентаризация, группировка и обобщение данных контрольных счетов, анализ и управленческая отчётность, действующие совместно в системе организации внутренних производственно-хозяйственных связей.

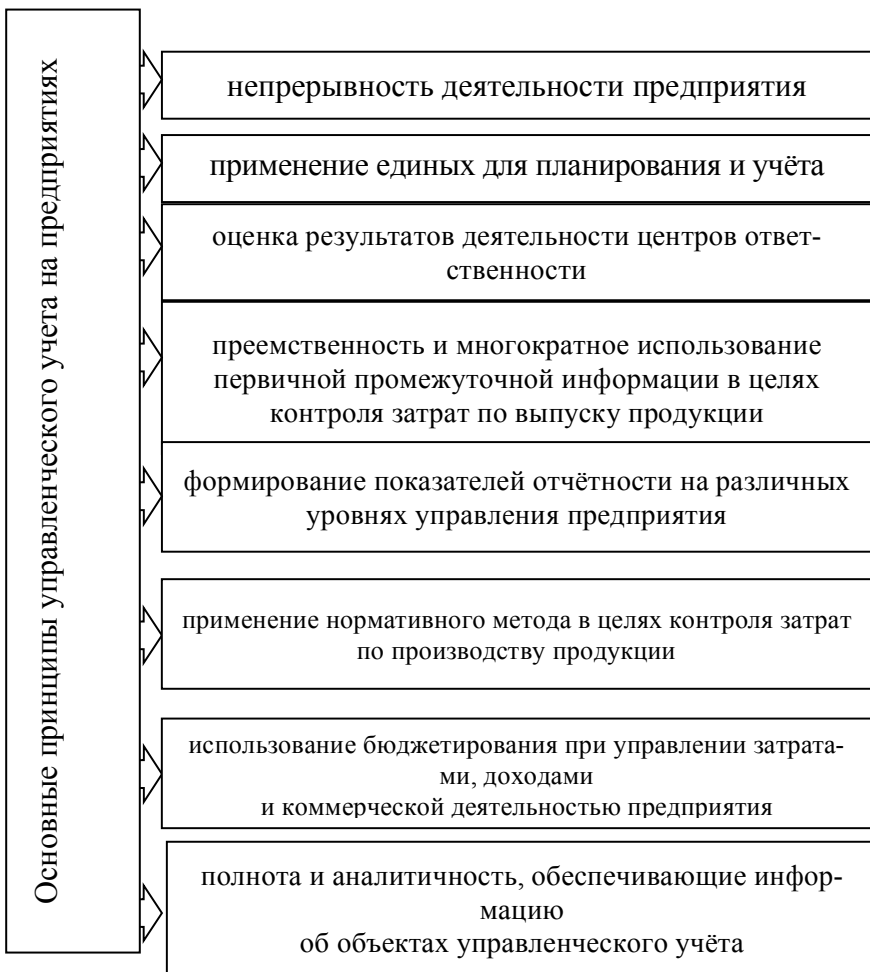


Рис. 1. Принципы управленческого учёта на предприятии

Создание системы управленческого учёта на предприятии невозможно без определения точной технологии производства продукции, которая позволит выработать правильную методологию учёта затрат, определения результатов деятельности подразделений и системы их управленческой отчётности. Схема управленческого учёта на предприятиях представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Схема управленческого учёта на предприятиях [3]

На основе трёх указанных источников формируется система управленческого учёта, представляющая собой процесс организации, сбора и анализа данных с учётом конкретной управленческой задачи. В результате завершения процесса формирования управленческого учёта формируются тесно взаимосвязанные системы: учёта затрат, показателей деятельности предприятия и управленческих отчётов.

В отечественной и зарубежной экономической литературе в учёте затрат в основном используются следующие понятия: место возникновения затрат, центр затрат и центр ответственности. Стоит, однако, отметить, что до сих пор изучение данного вопроса, ввиду его сложности и новизны, не нашло общепринятого решения, т.е. отсутствует чёткое определение и существуют различия в подходах к соотношению данных понятий по выявлению целей, границ и назначению.

Наиболее общую формулировку этих понятий дает К. М. Гарифуллин: «Места возникновения затрат – это тоже центры затрат, которые представляют собой структурные, территориально определенные подразделения, призванные обеспечить контроль за рациональным потреблением ресурсов на основании предварительно составленных смет и повышение точности калькулирования себестоимости продукции. Центры затрат представляют более детализированную группировку затрат, отличающуюся единообразием функций, уровнем технической оснащенности, организацией труда, направленностью затрат», а под центром ответственности понимает локализацию определенного вида деятельности и увязку его с человеческим фактором, влияющим на результаты этой деятельности.

В. П. Астахов придерживается определения, в котором центры затрат трактуются как отдельные виды выпускаемой продукции, выполненных работ и оказанных услуг, т. е. они представляют собой экономически однородные объекты учёта, на которые относятся соответствующие виды затрат. Под центрами ответственности он подразумевает формирование текущих издержек в разрезе структурных подразделений и предприятия в целом, целью которых является создание персональной ответственности руководителей разного ранга по исполнению сметы затрат на производство возглавляемыми ими организационными структурами управления.

Учёт затрат по центрам ответственности нашло отражение в работах В. Э. Керимова. Он предлагает в организации учёта затрат на производство обратить особое внимание на центры ответственности, т.е. на структурные подразделения, возглавляемые руководителями, несущими ответственность за результаты их работы. Этот ученый-экономист расширяет понятие центры ответственности, классифицируя их, исходя из следующих признаков: объёма полномочий и ответственности и функций, выполняемых центром ответственности.

Так, В. Э. Керимов под центром затрат понимает часть управленческой системы организации, руководитель которой отвечает только за затраты и подразделяет, в свою очередь, центры затрат на центры регулируемых и произвольных затрат, характеризуя соотношения между затратами и результатами деятельности [4].

Учёт затрат по центрам ответственности на предприятиях может быть организован в рамках управленческого учёта, в качестве самостоятельного направления учёта, предназначенного выполнять следующие функции (рисунок 3).

Проведенный обзор существующих моделей учетно-аналитического обеспечения позволяет сделать вывод, что выделение учета по местам возникновения, по центрам затрат и центрам ответственности, где проводится контроль за рациональностью использования ресурсов на основе анализа смет по отдельным статьям расходов, содействует повышению оперативности контроля за текущими затратами. Следует, однако, отметить, применение в учёте группировки затрат по данным понятиям для контроля затрат на ответственных предприятиях в достаточной мере не исследовано и не нашло должного практического применения.

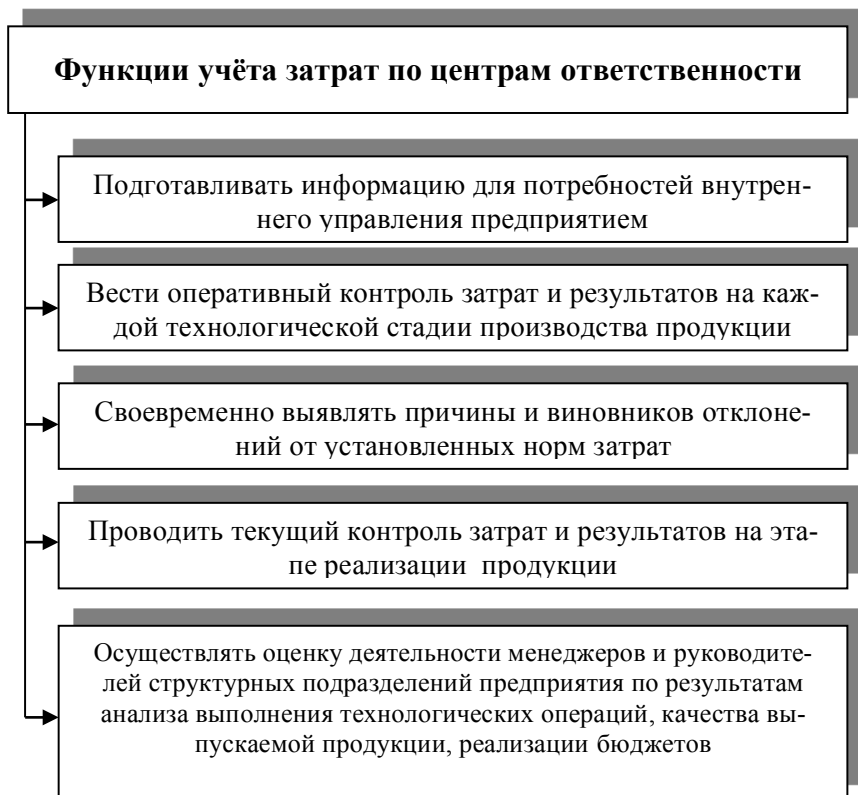


Рис. 3. Функции учёта затрат по центрам ответственности [2]

Таким образом, необходимо организовать учёт расходования ресурсов и результатов деятельности предприятия по центрам ответ-

ственности, объектам учёта затрат и калькуляционным единицам на основе системы нормативного контроля, что позволит избежать обезличивания затрат на каждой технологической стадии переработки продукции и обусловит закрепление ответственности за конкретными исполнителями и руководителями.

Литература

1. Гуманитарно-правовой портал PSYERA: организация управленческого учета в организации. – <http://psyera.ru/4008/organizaciya-upravlencheskogo-ucheta-v-organizacii>
2. Круглов В.Н. Калужский вариант инновационного развития экономики. Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016 - №1. – с. 9-14 – ISSN 2309-2874.
3. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджетирование как метод оптимизации управления затратами предприятий АПК // Казанская наука. 2013. № 10. С. 71-74.
4. Губернаторова Н.Н., Костина О.И. Проблемы формирования стоимости продукции при выполнении оборонного заказа// Калужский экономический вестник – 2016 - №1
5. Губернаторова Н.Н. Особенности ведения раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности в сфере государственного оборонного заказа // Калужский экономический вестник – 2016 - №3

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ И КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Сергеева И. А. , к.э.н., доцент

Махова Р.В. , к.э.н., доцент

Московский финансово-юридический университет МФЮА, г.

Москва

Аннотация: Одним из актуальных в настоящее время, перспективных и эффективных направлений организации и контроля затрат экономического субъекта может стать система бюджетирования. Сопоставление запланированных показателей с фактическими, анализ причин отклонений, проведение встречных мер по регулированию и накоплению опыта для будущего планирования и прогнозирования могут стать основой контроля затрат, а, следовательно, и прибыли организации.

Ключевые слова: затраты, бюджетирование, центр ответственности.

Роль бюджетирования в системе управленческого учёта заключается в представлении необходимой финансовой информации, отражении движения денежных средств, финансовых ресурсов, счетов и активов предприятия в удобной форме для менеджера (управленца), а также в представлении соответствующих показателей хозяйственной деятельности в наиболее приемлемом виде для принятия эффективных управленческих решений.

Кроме того, бюджеты являются неотъемлемой составной частью большинства контрольных систем, поскольку позволяют заблаговременно предусмотреть изменения, контролировать деятельность исполнителей, проводить оценку эффективности потребления ресурсов, исходя из расчёта будущих затрат. Оперативная система управления предприятием по центрам ответственности на основе бюджетов позволяет достигать поставленных целей путём эффективного использования ресурсов посредством:

- 1) охвата бюджетом всех производственных и функциональных служб и подразделений непроизводственной обслуживающей сферы деятельности предприятия, что позволяет сопоставлять понесенные затраты и полученные результаты в предстоящем периоде;
- 2) планирования и принятия управленческих решений, оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта, а также укрепления

финансовой дисциплины и подчинения интересов центров ответственности интересам предприятия в целом;

3) получения наиболее полной информации о необходимых финансовых и материальных затратах, позволяет заблаговременно определить периоды их недостачи и выработать меры во избежание неблагоприятных последствий;

4) прогноза и анализа финансовых показателей, что позволяет дать оценку финансовой состоятельности отдельных видов деятельности и продукции;

5) составления бюджетов структурных подразделений, позволяющих определить более точные прогнозные объёмы и структуры затрат.

Как правило, экономическому субъекту предлагается составлять бюджеты следующих видов:

1) операционный бюджет: бюджет продаж, бюджет прямых материальных затрат, бюджет затрат труда и общепроизводственных расходов и т. д.;

2) финансовый бюджет: бюджет движения денежных средств, прогнозный бухгалтерский баланс и отчёт об изменении финансового состояния;

3) инвестиционный бюджет.

Необходимо отметить, что важным этапом бюджетного цикла является контроль его исполнения. Функция контроля позволяет определить величину нежелательных или благоприятных отклонений от заданных величин, выявить причины такого колебания показателей, а также установить лиц, ответственных за перерасход бюджета, и степень их вины.

Реализовывать функцию накопления информации по различным группировкам отклонений затрат рекомендуется в отдельной подсистеме учёта отклонений с целью сохранения конфиденциальности внутренней информации предприятия.

Наиболее рационально определение общих сумм отклонений по отдельным статьям затрат: материальным, оплата труда, производственным накладным, административно-управленческим и коммерческим расходам. При этом по каждой статье калькуляции в управленческой бухгалтерии необходимо открыть счета отклонений, и для повышения аналитических возможностей управленческого учёта и его контрольных функций следует детализировать учёт отклонений по отдельным причинам, влияющим на общее отклонение от суммы нормативного расхода по той или иной статье.

Функция контроля глубоко интегрирована с функцией анализа исполнения бюджета, которая является завершающей стадией бюд-

жетного цикла. На стадии анализа проводятся сравнение фактических и плановых данных и анализ отклонений, исходя из следующих целей:

- во-первых, на основе полученных выводов будет корректироваться стратегия и тактика предприятия, а также будет разрабатываться бюджет на следующий бюджетный период;

- во-вторых, анализ отклонений должен проводиться с учётом показателей структурных подразделений, ответственных за выполнение бюджетных показателей.

Анализ бюджетного исполнения способствует оперативному выявлению уровня выполнения бюджетных показателей по центрам ответственности, систематизации позитивных и негативных причин отклонений, своевременной стабилизации пропорций экономического развития хозяйствующего субъекта, нахождению резервов повышения результативности его деятельности.

Таким образом, система бюджетирования выступает действенным инструментом контроля затрат, поскольку позволяет решить проблему информационного обеспечения контролируемости затрат по производству продукции, а, следовательно, и устойчивого развития предприятия в целом.

Литература

1. Зонова А. В. Учёт затрат и расходов: основание разграничения и методика учёта // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2014. - № 5. – С. 34-36.
2. Складенко В. К. Расчет плановых калькуляций себестоимости продукции // Справочник экономиста, 2015. - № 9. – С. 37-42.
3. Управленческий учет: учеб. пособие / Под редакцией А. Д. Шеремета. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2014. – 512 с.
4. Круглов В.Н. Калужский вариант инновационного развития экономики. Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016 - №1. – с. 9-14
5. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджетирование как метод оптимизации управления затратами предприятий АПК // Казанская наука. 2013. № 10. С. 71-74.
6. Губернаторова Н.Н. Особенности ведения раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности в сфере государственного оборонного заказа // Калужский экономический вестник – 2016 - №3

ОЦЕНКА ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ

Дадабаев Ш. Х., старший преподаватель

Темиров Ф. Т., старший преподаватель

Ташкентский государственный экономический университет,

г. Ташкент, Республика Узбекистан

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы точного и быстрого расчета товарно-материальных запасов хозяйствующих субъектов, правильного произведения их оценки и обеспечения информационной поддержки управления.

Ключевые слова: оценка, стоимость, реализация, товарно-материальных запасов, сырье, материалы, себестоимость.

Высокий уровень развития экономических отраслей и сфер основанных на высоком уровне техники, которое обеспечивает увеличение производства продукции имеющей прибавочную стоимость является одним из важнейших задач в нашей республике. Как утверждал Президент Республики Узбекистан И. Каримов: «...Завершена инвентаризация и выставлены на торги для реализации полностью в частную собственность 319 неиспользуемых объектов государственной собственности, 102 из них в прошлом году реализованы новым собственникам. Произведена оценка и выставлены на публичные торги государственные доли в более чем 378 акционерных обществах для их реализации стратегическим иностранным инвесторам».

Как известно, товарно-материальные запасы в хозяйствующих субъектах являются наиболее высоколиквидными активами и вопросы их конкретного, оперативного учета и правильной оценки и обеспечения управления учетной информацией имеют отдельную актуальность. Товарно-материальные запасы вместе с трудовыми средствами и рабочей силой обеспечивают производственный процесс хозяйствующего субъекта и имеют большую долю в структуре текущих активов, они включают сырьё и материалы, используемые в производственном процессе, незаконченное производство, готовую продукцию и товары (рис.1).

В национальных стандартах действующего бухгалтерского учета дается следующее определение товарно-материальным запасам: «Товарно-материальные запасы состоят из товаров, приобретенных и предназначенных для перепродажи. При оказании услуг

товарно-материальные запасы включают в себя затраты (расходы) на услуги, по которым предприятие еще не признало доход».



Рис. 1. Типы товарно-материальных запасов

Товарно-материальные запасы оцениваются по двум стоимостям оприходуемым в баланс (на склад запасов) хозяйствующего субъекта:

- от себестоимости на конец отчетного периода (закупочная стоимость или себестоимость производства);
- по минимальной стоимости от чистой стоимости продажи.

Также в национальных стандартах указано, что Себестоимость товарно-материальных запасов, признанная соответствующим образом в бухгалтерском учете, не подлежит изменению, кроме случаев, установленных законодательством Республики Узбекистан и настоящим НСБУ также законодательными актами Республики Узбекистан.

А в положениях международных стандартов финансовой отчетности указано, что себестоимость товарно-материальных запасов состоит из их закупочной стоимости, расходов связанных с переработкой продукции и расходов по перевозке товарно-материальных запасов и приведению в соответствующее положение.

Мы хотим обратить внимание не на порядок оценки оприходования товарно-материальных запасов, а на порядок оценки в процессе их расхода.

Эффективное использование этих оборотных активов, исходя из процесса обеспечения системы управленческого учета, прежде всего, связано с их правильной оценкой. Если сказать еще точнее, необходимо выявить стоимость товарно-материальных запасов

(такой процесс называется отчислением запасов из баланса) выдаваемых в производственный процесс или переводимых в другие соответствующие расходы (например, периодические расходы).

Таблица 1. Политика ведения учета ООО «Мустакиллик»

Отдел	Варианты (оптимальные методы)	Выбранный вариант
Отдел методики	<p>1. Товарно-материальные запасы оцениваются нижеследующим образом: <i>Вариант 1:</i> методом ФИФО <i>Вариант 2:</i> методом АВЕКО <i>Вариант 3:</i> методом ЛИФО <i>Вариант 4:</i> по единицам</p> <p>2. Используются нижеследующие методы калькуляции товарно-материальных запасов: <i>Вариант 1:</i> обычный <i>Вариант 2:</i> отделочный <i>Вариант 3:</i> заказной <i>Вариант 4:</i> нормативный</p> <p>3. При закупке и обработке товарно-материальных запасов: <i>Вариант 1:</i> используются счета 1010-1090. <i>Вариант 2:</i> используются счета 1510-1610.</p> <p>4. При учете товарно-материальных запасов учитываются: <i>Вариант 1:</i> по фактической себестоимости <i>Вариант 2:</i> по плановой себестоимости <i>Вариант 3:</i> по расчетной цене</p>	

Стоимость товарно-материальных запасов отчисляемую из баланса хозяйствующего субъекта необходимо отчислить из баланса во время выявления факта выхода стоимости товарно-материальных запасов.

Процесс отчисления товарно-материальных запасов оформляется следующими проводками согласно соответствующей бухгалтерской документации (грузовой записке, свидетельству, лимитно-экспедиторскому листу, запросу и т.д.):

Дебет «Счета учета основного производства» – 2000, 2300, 2500, 2700, 9400

Кредит «Счета учета материалов» – 1010-1090

Финансовый результат (прибыль или убыток) по выходу товарно-материальных запасов выявляется с вычетом косвенных налогов связанных с выходом товарно-материальных запасов и

балансовой стоимости от дохода по выходу товарно-материальных запасов.

Этому процессу могут быть даны следующие бухгалтерские проводки:

1) *Если получена прибыль:*

Дебет «Счета учета выбытия основных средств и других активов» – 9200

Кредит «Счета учета прочих доходов от основной деятельности» – 9300

2) *Если получен убыток:*

Дебет «Счета учета расходов периода» – 9400

Кредит «Счета учета выбытия основных средств и других активов» – 9200, «Счета учета материалов» – 1010-1090.

Выявление остатков товарно-материальных запасов и стоимости отчисляемых товарно-материальных запасов (а также выданных на производство) осуществляется одним из нижеследующих методов:

во-первых, по идентифицированной себестоимости соответствующей единицы;

во-вторых, по средневзвешенной стоимости (AVECO);

в-третьих, по себестоимости первых по времени приобретения товарно-материальных запасов (ФИФО).

Следует особо отметить, что по каждой группе (виду) товарно-материальных запасов применяется только один метод выявления стоимости в течение отчетного периода. Применение одного из методов выявления стоимости по группе (виду) товарно-материальных запасов можно осуществить исходя из последовательности применения учетной политики.

Мы постарались сформулировать этот процесс с помощью таблицы. Например, согласно учетной политике ООО «Мустакиллик» установлен следующий порядок при учете товарно-материальных запасов (таблица 1).

По методу ФИФО в себестоимость единиц отчисляемых товарно-материальных запасов, в первую очередь входит стоимость приобретенных или производственных запасов, а стоимость товарно-материальных запасов на конец периода состоит из общей стоимости единиц приобретенных или произведенных запасов в конце периода. Этот порядок находит свое отражение также в международном стандарте, согласно этому, рекомендуется метод оценки по ФИФО (*First In, First Out*) для товарно-материальных запасов. Здесь предусматривается, что первоначальное приобретение запасов включаются в первоначальные расходы (рис 2).

Например, ООО «Мустакиллик» приобретены материалы в количестве 600 штук (ТМЗ) за 1-й квартал отчетного периода. Это приобретение приходится на январь (200 штук стоимость каждого по 1000 сум., соответственно в феврале 200 штук – 1500 сум. и 200 штук – 2000 сум в марте).

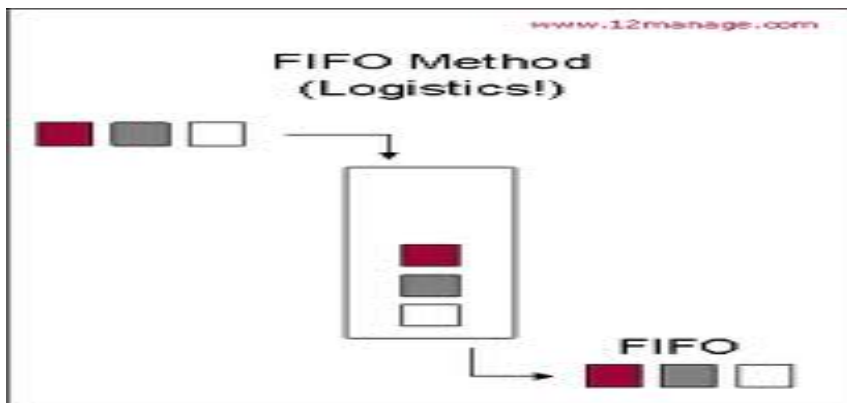


Рис. 2. Отражение ФИФО в МСФО №2 под названием «Запасы»

Предположим, что ООО «Мустакиллик» отчисляет на соответствующие расходы материалы в количестве 300 штук в течение квартала. Если согласно учетной политике применен метод ФИФО, то остаток материалов на складе ООО составляет 550.000 сум. А стоимость материалов включенных в расходы равняется на 350.000 сум (200×1000) + (100×1500).

Как показывают данные, этот метод поддерживается в МСФО и НСБУ. так как это дает возможность снижению себестоимости (расходов) производимой продукции, увеличению доходов и может быть оптимальным методом при росте цен (в условиях инфляции).

Следовательно, целесообразно применение метода ФИФО, согласно НСБУ при подготовке финансовых отчетов, так как стоимость товарно-материальных запасов приближается к текущей оценке к концу отчетного периода и точно отражает оборотные активы хозяйствующего субъекта.

Стоимость каждой единицы товарно-материальных запасов по методу AVESCO выявляется, исходя из стоимости приобретенных или произведенных аналогичных единиц в течение периода и

средневзвешанной стоимости аналогичных единиц на начало периода.

Выявление стоимости каждой единицы товарно-материальных запасов по методу AVECO осуществляется путем деления общей себестоимости аналогичных единиц, формируемой из себестоимости и количества товарно-материальных запасов, поступивших в течение данного периода и себестоимости и количества товарно-материальных запасов на начало периода соответственно, на их общее количество. Среднюю стоимость можно рассчитать в соответствии по периодичности или с поступлением каждой новой партии товарно-материальных запасов по методу выбранному организацией.

Если вернуться к вышеуказанному примеру, стоимость материалов в количестве 3000 штук включенных в расходы ООО «Мустакиллик» в течение периода составляет 450.000 сум, также его остаток на складе – 450.000 сум. (300x1500). Данный метод применяется почти во всех хозяйствующих субъектах ведущих деятельность и находит свое отражение в обоих стандартах. В нижеследующей таблице приведен порядок сопоставления обоих методов (таблица 2).

Таблица 2. Сопоставление методов АВЕКО и ФИФО

	Показатели	АВЕКО	ФИФО
	Поступление от продажи продукции	2.000.000	2.000.000
	Себестоимость проданной продукции	450.000	350.000
	Остаток ТМЗ	450.000	550.000
	Валовой доход	1.550.000	1.650.000
	Налоговая ставка	5	5
	Чистая прибыль	1.497.250	1.567.500

Как показывают данные таблицы, на сегодня метод ФИФО для хозяйствующего субъекта может дать более высокую эффективность (*ускоряет возможность привлечения внешних или внутренних инвесторов при реализации проектов на основе инвестиционной политики, в результате величина чистой прибыли будет немного больше*).

Товарно-материальные запасы, используемые отдельно (например, драгоценные металлы, драгоценные камни)

хозяйствующим субъектом и заменяемые (т.е. обычно они не могут заменять друг-друга), а также разработанные и предусмотренные для специальных проектов оцениваются методом идентифицированной себестоимости соответствующей единицы.

В данном методе специфические расходы касаются конкретных товарно-материальных запасов. Данный метод отражения приходится на продукцию, предусмотренную для специальных проектов независимо от приобретения или производства.

Если остановится на методе ЛИФО (*Last In, First Out*) оценки товарно-материальных запасов, то МСФО №2 разрешает использовать его только как альтернативный метод. В международной практике такой подход исходит, прежде всего, из требований фактической оценки. Когда применяется метод ЛИФО в субъектах оставленные запасы, как правило, отражаются в финансовом отчете в ценах отличающихся от рыночных цен и увеличивается себестоимость проданных запасов, а прибыль уменьшается соответственно. Следует особо отметить, что в отличие от МСФО №2, в НСБУ №4 не рекомендуется применять метод ФИФО.

Предположим, что если применен метод ЛИФО в учетной политике ООО, то остаток материалов на складе ООО составляет 350.000 сум., а стоимость включенных в расходы равняется 550.000 сум. (200×2000) + (100×1500). Следовательно, как показывают данные, причина не включения этого метода в МСФО и НСБУ заключается в том что, увеличивается себестоимость продукции производимых в этих субъектах, а доход снижается. Данный метод может быть оптимальным методом при стабилизации цен (снижении инфляции).

В нынешних условиях мы не можем применить этот метод в практику, поскольку, как утверждалось выше, снижение доходов оказывает негативное влияние на инвестиционную деятельность субъектов. Если сопоставить это с данными таблицы 2, то валовой доход составляет 1.450.000 сум., в результате чистая прибыль составляет 1.377.500 сум. (*это уменьшает объем чистой прибыли на 8,0 % к АВЕКО, 12,2 % к ФИФО*).

Можно утверждать, что в условиях развивающихся стран оптимальным является метод ЛИФО, это связано с решающей ролью принципа предосторожности. Благодаря выявления доходов на основе принципа расчета, применение метода средней себестоимости или метода ФИФО может привести к увеличению прибыли, которая снижает себестоимость. Данное явление приводит к определенному риску в условиях глобализации, запутывая фактическую

рентабельность. Здесь стоимость проданных товарно-материальных запасов основаны на самые последние приобретения и оценивается по стоимости первоначальной реальной продукции ТМЗ на конец периода.

В заключении следует отметить, что положения отраженные в международных стандартах финансовых отчетов также находят свое отражение в Национальных стандартах Республики Узбекистан, учитывая национальную специфику страны.

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS)
2. Д.А.Сатывалдыева. Бухгалтерский учет. Учебник. – Ташкент.: Иқтисодиёт, 2015- 580 с.
3. Национальные Стандарты Бухгалтерского Учета №1-23.
4. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии: учебно - практическое пособие М.: Проспект. 2010. -425 стр.
5. Касьянова Г.Ю. Учетная политика: бухгалтерская и налоговая. М.: АБАК, 2010. -356 стр.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УЗБЕКИСТАНЕ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ

Холбеков Р. О., д. э. н., заведующий кафедры
«Бухгалтерский учет»

Холбекова Ф.Р., ассистент кафедры
Ташкентский государственный экономический университет, г. Таш-
кент, Республика Узбекистан

Аннотация. В данной статье рассматриваются этапы развития правовых основ бухгалтерского учета Республики Узбекистан. Одним из влияющих факторов в развитии системы бухгалтерского учета является межгосударственная интеграция по экономическим наукам. В связи с этим рассмотрены предпосылки интеграции системы бухгалтерского учета и его приоритеты.

Ключевые слова: интеграция, опыт развитых зарубежных стран, географическая близость, экономические связи, единый путь к международному стандарту.

В условиях дальнейшего углубления реформ и модернизации экономики управление предприятием требует организации эффективного наблюдения за хозяйственной деятельностью хозяйствующего субъекта. Развитие международных экономических отношений расширяет возможности выхода на мировой рынок. В настоящее время, после приобретения статуса независимости Республики Узбекистан, в международных экономических отношениях произошли существенные изменения. Важным фактором дальнейшего эффективного развития любого предприятия является рост доходов. Рост доходов обуславливается увеличением объема производства и продажи продукции, внедрением научно-технических разработок, следовательно, повышением производительности труда, снижением себестоимости, улучшением качества продукции.

Эффективное использование международных стандартов бухгалтерского учета и опыта развитых зарубежных стран влияет на организацию бухгалтерского учета, в том числе финансового учета и управления предприятием. Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Эта информация дает воз-

возможность пользователям принимать обоснованные решения при выборе альтернативных вариантов использования ограниченных ресурсов при управлении производственно-хозяйственной и финансовой деятельностью организации. Под экономическим субъектом понимается самостоятельно функционирующая хозяйственная единица.[3]

Выполнение такой задачи усложняется, прежде всего, тем, что экономика практически всех стран мира испытывает жесточайшее воздействие разразившегося в 2008 году мирового финансового и экономического кризиса. Поэтому важнейшим приоритетом в социально-экономическом развитии Узбекистана на сегодняшний день продолжает оставаться реализация принятой в стране антикризисной программы.

В своем произведении «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» первый Президент Республики Узбекистан И.А.Каримов отметил, что «Для нейтрализации воздействия мирового финансового кризиса и преодоления его последствий у нас в стране есть все необходимые условия».[1]

Решение этих вопросов неразрывно связано с эффективной подготовкой для сферы экономики специалистов, умеющих интегрировать полученные в вузе знания, умения и опыт в рациональную модель человеческих отношений и общественного устройства. Такая подготовка должна быть способна обеспечить им продвижение по служебной лестнице. Специалисты должны обладать навыками, быстро ориентироваться в изменяющемся рыночном пространстве, принимать самостоятельные решения в условиях риска и неопределенности, уметь находить неординарные решения, быть коммуникабельными и социально-адаптированными. Именно поэтому особо значимым в экономическом образовании становится разработка и реализация новых образовательных концепций и технологий.

В конце XX века, после распада Союза, бывшие союзные республики начали самостоятельно перестраивать свою экономику. В этом процессе была создана сфера экономической интеграции между государствами, входящих в состав СНГ. Экономическая реформа в Республике Узбекистан, изменение отношений к форме собственности, новые требования к налогообложению и переход к международным стандартам бухгалтерского учета вынудил ведение новой учетной политики так, как того требуют рыночные отношения. Ведение новой учетной политики в соответствии с требованиями международных стандартов и рыночных отношений в первую очередь связано с качеством и масштабом осуществления учетной интеграции.

С переходом к рыночной экономике бухгалтерский учет превращается в инструмент сбора, обработки и передачи информации о деятельности хозяйствующего субъекта для того, чтобы заинтересованные стороны могли принять обоснованные решения о том, как лучше инвестировать имеющиеся в их распоряжении средства. Добиться того, чтобы учетная политика на предприятии отвечала требованиям рыночной экономики и стала объективной, доступной и защищенной как для управленческой деятельности, так и внешних пользователей, можно при условии творческого подхода и знания основных нормативных документов.

В настоящее время в системе бухгалтерского учета Республики Узбекистан поставлен шаг к пути развития с помощью учетной интеграции. Разрабатываются законы, положения, национальные стандарты с учетом особенности хозяйствующих субъектов, согласно требованиям международного стандарта и с учетом исторического развития бухгалтерского учета и отчетности.

В соответствии с концепцией развития бухгалтерского учета на среднесрочную перспективу в Республике Узбекистан были предусмотрены этапы, приближая ее к международным нормам и стандартам:

- первый этап (1991-1996) – утвержден Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» от 30.08.1996г № 279-I.
- второй этап (1996-1999) – разработано «Положение о составе затрат на производстве и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов». утвержденным постановлением Кабинета Министров от 5 февраля 1999 г. № 54;
- третий этап (1999-2010) – разработаны 24 национального стандарта бухгалтерский учета на основе МСФО;
- четвёртый этап (2010 - ...) – осуществлен поэтапный переход к международным стандартам.

Также согласно требованиям научно-технического прогресса, развития и совершенствования производства, международной практики и информационной интеграции внесен ряд изменений в некоторые статьи и в содержание ранее принятых нормативных актов. Например, в учетной системе, как в Российской Федерации, так и в Республике Узбекистан изменен метод группировки и учета производственных запасов. В том числе, так называемые МБП, которые учитывались ранее на счете 12 «Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы» и на счете 13 «Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов» - в настоящее время включены в состав счета «Материалы», так называемый «Инвентарь и хозяй-

ственные принадлежности», кроме того счет 37 «Выпуск продукции (работ, услуг)» который отсутствует в составе нового плана счетов бухгалтерского учета обеих стран и др.[2]

Предпосылками интеграции системы бухгалтерского учета являются:

- близость уровня экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран;

- географическая близость интегрирующихся стран, наличие в большинстве случаев границ и исторически сложившихся экономических связей;

- общность экономических и иных проблем стоящих перед странами в области развития экономического сотрудничества;

- единый путь к международному стандарту.

А также, основным фактором в осуществлении интеграции учета между государствами, входящих в состав СНГ, является то, что у них существует единая теоретическая и методологическая основа по организации бухгалтерского учета.

Ученая интеграция не только восстанавливает отечественную экономическую связь стран СНГ, но имеет ряд других положительных факторов, так как возрастание интернациональной хозяйственной жизни, углубление межгосударственного распределения труда, распространения научно-технического прогресса, восстановление и укрепление экономических отношений между предприятиями по экспорту и импорту, которые создают объединённый рынок, даёт возможность обмена опытом специалистов и др. С помощью учетной интеграции появляется экономический механизм, который объективно влияет на дальнейшее развитие СНГ.

Литература

1. Каримов И.А. «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана.» – Т.: “Узбекистон”. 2009 – 48 стр.
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Утвержден Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. N 94н (в ред. Приказа Минфина РФ от 07.05.2003 N 38н).
3. Кутер М.И. Введение в бухгалтерский учёт: Учебник [Электронный ресурс]: учебное электронное издание (учебник) / М.И. Кутер - Электрон. дан. (23 Мб). – 2- изд. стер. - Майкоп: ЭЛИТ, 2015.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО ФИНАНСОВОГО ОТЧЕТА

Темиров Ф.Т., старший преподаватель
Тошпулатов А.Ш., к.э.н., старший преподаватель
Ташкентский государственный экономический университет
г.Ташкент, Узбекистан

Аннотация: В данной научной статье научно-теоретически анализированы экономическое содержание и сущность консолидированного финансового отчета в хозяйствующих субъектах. А также, авторами изложен сравнительный анализ национальных и международных стандартов бухгалтерского учета по составлению консолидированного финансового отчета.

Ключевые слова: консолидация, финансовый отчет, бизнес комбинация, международный стандарт, концепция, принцип.

Место инвестиций велико при обеспечении устойчивости экономики и увеличение числа предприятий ведущих бухгалтерский учет на основе консолидированного финансового отчета играет важную роль при расширении экспортного и импортного потенциала конкурентных предприятий при обеспечении экономического роста.

Как отмечает первый Президент Республики Узбекистан И.Каримов в своем докладе «...достойны особого внимания работы выполняемые по привлечению инвестиций для реализации проектов по техническому и технологическому обновлению, модернизации отраслей, структурному изменению экономики страны. В этих целях привлечены и заимствованы инвестиции в размере 15 миллиарда 800 миллионов долларов США за счет всех источников финансирования в 2015 году.

Это больше на 9,5 % по отношению с 2014 годом. Свыше 3 миллиарда 300 миллионов долларов или более 21% всех инвестиций составляют иностранные инвестиции и 73 % из них прямые иностранные инвестиции» [1.с.2-3]. Конечно, дальнейшее расширение таких положительных результатов и повышение их эффективности определяет перед нами выполнение ряд задач в будущем.

Поэтому, коренное переоснащение хозяйствующего субъекта современной техникой и технологией, развитие промышленности

отраслей, требующих больше труда, расширение ассортимента готовой продукции, экспортных операций, объединение малых предприятий и предприятий, производящих однородной продукции требуют правильного отражения положения их наличных денежных средств в консолидированных финансовых отчетах.

Здесь предприятия, составляющих консолидированные финансовые отчеты в соответствующем порядке обобщают данные отчетов по всем низшим предприятиям и обеспечивают то, что эти данные отражаются в одном консолидированном финансовом отчете.

Это в свою очередь, играет важную роль в консолидированном финансовом отчете и теоретическом и практическом совершенствовании его составления. В частности, требует научного обоснования экономической сущности и содержания консолидированного финансового отчета.

В целях обобщения теоретико-методических подходов к формированию системных данных консолидированного финансового отчета считаем целесообразным проведение сравнительного анализа стандартов по составлению консолидированного финансового отчета на примере нижеследующих систем учета: Международных стандартов финансовых отчетов (МСФО), Общепринятых принципов бухгалтерского учета (ОПБУ) США, Системы бухгалтерского учета России и Национальной бухгалтерской системы учета Узбекистана.

Англосаксонскую модель бухгалтерского учета МСФО и ОПБУ США можно охарактеризовать как модель переходного периода учетной системы Узбекистана и России.

Полученные результаты можно использовать в разработке комплекса терминов консолидированных финансовых отчетов, то есть формировании системы понятных и полезных, логически непротиворечивых терминов при организации и освещении фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете.

Необходимо отметить, что во всех зафиксированных учетных системах сформирована методическая база консолидированных финансовых отчетов. В целях координации систем бухгалтерского учета совершенствуются не только международные и национальные стандарты, а также позиции о консолидированных финансовых отчетах, в том числе, их цели, критерии и методы.

Поэтому изучены и исследованы также протоколы заседаний комитета группы G4+1 [2], Постоянного комитета по трактовке МСФО, изданные проекты, наряду с нормативно-правовыми актами Российской Федерации, ОПБУ США, МСФО, нормативно-правовые

акты Республики Узбекистан как материал для анализа реальных методических подходов, истории их возникновения и развития.

Консолидированные финансовые отчеты МСФО и ОПБУ США объединяют показатели отчетов обществ признаваемых как головное общество и его дочерние предприятия. Здесь отношения головного-дочернего предприятия – рассматриваются как определенный тип экономико-правовых отношений, предусматривающих контроль над вторым предприятием в целях экономического интереса одного предприятия.

Рассмотрим развитие на примере ОПБУ США стандартов составления первичного отчета, учитывая, что консолидированный финансовый отчет возникло в учетной системе США раньше других учетных систем.

Как показывает анализ методической базы консолидированного финансового отчета в учетной системе США, функционированию данного термина повлияло практика нормирования и она по своей сущности состоит в фиксации и систематизации разных бухгалтерских практик. В результате классификация соглашений является основой методической базы консолидированного финансового отчета. На практике применены разные учетные принципы именно к этим соглашениям и отражение их в отчетах привело к различным результатам. Несмотря на общие методы правового оформления выделены соглашения двух категорий: «соглашения по комбинациям бизнеса» и «соглашения между предприятиями общего контроля».

Соглашения предусматривающие получение контроля одного предприятия над другим предприятием называют соглашениями «комбинация бизнеса». На сегодня не существует общее определение понятия «предприятие общего контроля». Примером «предприятию общего контроля» можно привести головное и дочернее общество или реальные дочерние предприятия головного общества.

В ситуации «комбинация бизнеса» объединяют отчет приобретаемого предприятия в комбинированный финансовый отчет предприятия-покупателя, здесь применяемый метод обобщения называют «методом приобретения». Сущность этого метода в том, что здесь изменяют базу оценки обязательств активов приобретенного предприятия и их отражают по фактической (рыночной) стоимости в консолидированном отчете. Здесь следует различать:

- а) соглашение по отдельному приобретению активов предприятия;
- б) соглашение по бизнес комбинации.

Данные соглашения различают также по экономической сущности наряду с различными юридическими оформлениями.

Естественно, что предприятие, приобретенное по соглашению бизнес комбинации, имеет возможность полного или частичного сохранения своей деятельности, в том числе производственных мощностей, числа рабочего персонала, торгово-маркетинговых возможностей и отношений между поставщиками товаров и покупателями.

Вместе с тем отражение соглашений по бизнес комбинации в финансовых отчетах согласно методу приобретения аналогично с отражением соглашений по приобретению активов как отдельный комплекс собственности. А именно, первичная стоимость соглашений по комбинациям бизнеса распределяются между приобретенными активами, отчисляя обязательства. В результате эти активы отражают по фактической стоимости в консолидированных финансовых отчетах.

Вместе с тем, появились определенные исключения при отражении соглашений по комбинациям бизнеса в консолидированных финансовых отчетах. Некоторые соглашения по комбинациям бизнеса между предприятиями по своей сущности начали соответствоваться с соглашениями между «предприятиями общего контроля». В результате начали применять метод объединения альтернативных интересов отражения комбинации бизнеса к методу приобретения.

В этом случае активы и обязательства объединяемых предприятий отражаются по своей исторической стоимости в консолидированных финансовых отчетах и полученные результаты предприятия до реализации соглашения добавляют в консолидированные финансовые отчеты. То есть в организованную группу, на самом деле рассматривается не как новый объект отчета, а как группа предприятий продающих свою деятельность. Активы и обязательства добавленные в консолидированные финансовые отчеты по соглашениям объединения между «предприятиями общего контроля» не изменяются и по структуре и по текущей стоимости.

Любая часть стоимости приобретения превышающая от исторической стоимости активов уменьшает капитал и наоборот. То есть во время отражения соглашения между «предприятиями общего контроля» в отчетах применяют метод объединения интересов.

Основные категории консолидированных финансовых отчетов сформированы в ARB (Accounting Research Bulletin) 51[3],

выпущенных в 1959 году и до сегодняшнего дня не произошли изменения в официальных документах. Согласно этому «консолидированные финансовые отчеты, нередко показывают показатели деятельности и финансовую позицию головного предприятия и его дочерних предприятий, преследуя интересы кредиторов, акционеров головных предприятий как будто сама Группа является единым предприятием» [4].

С 1987 года, вступило в силу требование о добавлении всех дочерних предприятий в консолидированные финансовые отчеты независимо от вида деятельности в Комитете стандартов финансового учета США (SFAS 94 “Consolidation of All Majority-Owned Subsidiaries”), утвержденное Уставом стандартов финансового учета №94 «Консолидация дочерних предприятий распоряжающих основной долей» (FASB). Но отсутствие определенного стандартного подхода к диверсификационным группам наряду с обеспечением принципа сравнения финансовых показателей между разными предприятиями с помощью составления отчетов по сегментам и освещения дополнительной информации стало причиной дальнейшего углубления проблемы финансового анализа показателей консолидированных финансовых отчетов.

Международные стандарты финансового отчета в начальном этапе исходят из реального опыта Великобритании и США составления консолидированных финансовых отчетов. Анализ применения этих стандартов в европейских государствах и появление своих стандартов отражающих особенность национальных систем в странах Европейского Союза по консолидированным финансовым отчетам потребовало развитие концепции консолидированного финансового отчета.

Критерии основанные на голосующие акции составления консолидированного финансового отчета дополнялись другими – правовыми и действующими фактическими критериями. Вместе с тем влияние английскому традиций до сих пор сохраняют свою силу.

На сегодня существуют неопределенности при использовании понятий сводных и консолидированных отчетов в комплексе понятий Российского бухгалтерского учета.

В нормативно-правовой базе России по консолидированному отчету неприменяются понятия «значительное влияние» и «контроль» для некредитных организаций.

В целом, Российская нормативная система предусматривает различные правовые формы зависимых отношений головное-

дочернее, применяются правовые определения этих отношений. В результате этого субъективная структура группы ограничивается организационно-правовой формой организации.

Согласно законодательству России, применение категории «контроля» не подходит понятию «контроля» в МСФО для выявления группы предприятия как объекта учета. Согласно пункту №6 27-МСФО, способность влияния одного предприятия на принятие решения другого предприятия не характеризует контроль по-своему. Способность определения решения необходимо направить с целью получения заинтересованности от деятельности организации. Ни одно понятие «контроля» существующее в Российском законодательстве не требует наличия вышеотмеченных двух условий одновременно.

В Российских нормативных актах определен порядок составления сборного бухгалтерского отчета для определенного отчетного периода, то есть методически отдельно не выделена первичная консолидация. На практике бухгалтерский учет соглашений «комбинация бизнеса» связано с правовыми формами реорганизации.

В целом, методы консолидации в российских стандартах учета аналогичны с методами консолидации в национальных бухгалтерских отчетах других государств и МСФО. Вместе с тем, некредитными организациями не применяется метод объединения интересов в нормативно-правовой базе по составлению сводных бухгалтерских отчетов. Установленный метод консолидации аналогично в основном с методом приобретения в МСФО и ОПБУ США, здесь метод приобретения намного меньше детализировано по сравнению с МСФО.

Принципиальная разница метода консолидации в российских стандартах от метода приобретения в МСФО и ОПБУ США в том, что, если доля участия в дочернем предприятии не превышает 50 %, пропорционально данному долевному участию прибавляются в совокупный бухгалтерский отчет только часть активов и пассивов, доходов и расходов дочернего предприятия. Вся стоимость активов и пассивов, доходы и расходы со времени приобретения в МСФО и ОПБУ США, если они реализованы в текущий отчетный период, следует добавить в консолидированные финансовые отчеты.

Литература

1. Каримов И.А. Наша главная цель – несмотря на трудности, решительно идти вперед последовательно продолжая осуществляемые реформы; структурные преобразования в экономике, создавая еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса //Народное слово, 16 января 2016 года, № 11 (6446).
2. G4-1 Position Paper: Recommendations for Achieving Convergence on the Methods of Accounting for Business Combinations. ASC www.iasc.org.uk.
3. Accounting Research Bulletin, www.fasb.org
4. Parrick R. Delaney, Barry J. Epstein, James R. Adler, Michael F. Foran. GAAP 2000: Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles. John Wiley & Sons, inc., 2000.

В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ РАСЧЕТА ЗАТРАТ

Эшонкулов Л. А., ассистент

Ташкентский государственный экономический университет,
г. Ташкент, Республики Узбекистан

Аннотация: в данной статье раскрыты вопросы применения современных методов расчета затрат в условиях модернизации экономики в Республики Узбекистан.

Ключевые слова: учеты затрат, себестоимость, управленческая деятельность, методы расчета затрат, стандарт-кост, директ-кост, абзорпшен-кост, таргет-кост, кайзен-кост.

Такое непрерывное развитие экономики требует разработки прогрессивных мер по дальнейшему повышению эффективности производства, внедрению системы принципиальной экономии и регулярного снижения себестоимости продукции.

Как показывают анализы, неэффективная организация производственной деятельности в некоторых отраслевых предприятиях экономики и неиспользование существенных современных систем учета затрат в бухгалтерии негативно влияет на учеты затрат и себестоимости продукции. В результате, это приведет к неправильному формированию финансовых результатов и таким образом на основе несправедливых учебных данных принятию управленческих решений.

Совершенствование учета и анализа затрат на основе национальных и международных опытов бухгалтерского учета, эффективная организация управленческой деятельности с учетом технологических свойств отрасли, изучение проблем в практике предприятий, важно в позитивном решении отмеченных задач.

В целом, эти затраты имеют важное место в структуре финансово-экономических показателей предприятия, их объем и вес имеет определенное место. Так как, в эффективной организации учета затрат в бухгалтерском учете, если посмотреть с точки зрения интенсивного сбора и переработки любой информации и сведений о них, то стремление к правильной оценке затрат в управленческом учете станут его причиной.

В современном бухгалтерском учете существуют своеобразные методы расчета затрат предприятий такие, как «Стандарт-кост», «Директ-костинг», «Абзорпшен-костинг», «Таргет-костинг», «Кайзен-костинг» и другие.

По мнению А.Х.Пардаеваи Б.Х.Пардаевой, «Стандарт-кост – это метод учета необходимых затрат для превращения в готовый вид, предварительно тщательно рассчитанного продукта»[1].

По-нашему мнению, «Стандарт-кост» – это система направленная на координацию учета действительных затрат с явным указанием нормализации непосредственных затрат, которые должны участвовать в нем до начала производства и отклонений от нормативов. «Стандарт» – количество материальных и трудовых затрат (их можно заблаговременно рассчитать) необходимых для подготовки единицы продукции (работ, услуг); «кост» – денежное выражение затрат подготовки единицы продукции.

Как Е.А.Быков и Т.Е.Гварлиани пишут, практическое значение системы “Директ-костинга в том что ее применение дает возможность оперативного изучения взаимосвязи между объемом производства, затрат и доходов. Следовательно, можно прогнозировать некоторые виды движений затрат при изменении себестоимости или активности работы. Данная система обеспечивает

ведение эффективной политики ценообразования, иногда при недостаточном привлечении производственных сил, она может оправдать себя в получении дополнительных заказов и даже при неполной компенсации расходов оплаты на них[2].

Согласно нашим исследованиям, «Директ-костинг» - это система метод частичного распределения затрат, переменные затраты, которые участвуют в себестоимости производимой продукции находятся в его центре внимания. В данной системе накладные расходы не включаются в себестоимость, а непосредственно относятся к учету ущерба и прибыли на период их реализации. Сущность состоит в том, что в нем учитываются затраты, которые создают различие между объемом производства и реализации.

Следует отметить, что еще не были проведены исследования по методам «Абзорпшен-костинг», «Таргет-костинг» и «Кайзен-костинг», хотя многими учеными экономистами осуществлены многочисленные исследования по системам «Стандарт-кост» и «Директ-костинг».

И.Г.Кукукина систему «Абзорпшен-костинг» раскрывается по следующему: Сторонники метода «Абзорпшен-костинг» считают, что общепроизводственные затраты соединяясь с резервами в будущем превращаются в потенциальную прибыль как любые активы. Такой подход означает, что если объем производства превышает объем реализации, то будущая прибыль остаётся скрытой. Поэтому, необходимо учитывать не только переменные расходы, но и все затраты, в том числе затраты по созданию резервов в качестве актива»[3].

Проводя исследования по этой системе, мы считаем необходимым следующее точку зрения, то есть в системе «Абзорпшен-костинг» вводятся все расходы в себестоимость продукции (в том числе также накладные расходы). Данная система признаёт конкретное определение и распределение объем накладных расходов.

«Абзорпшен-костинг» - это распределение расходов по его объектам, он является одним из методов имеющее широкое распространение как результат, который предоставляет информацию менеджерам о расходах связанных с продукцией предприятия или процессом. При применении данного метода расходы выделяются на прямую и косвенную для расчета полной себестоимости продукции.

Как отмечают Е.А.Быков и Т.Е.Гварлиани, система «Таргет-костинг»— этоцелая концепция управления, они обеспечивает

стратегию снижения расходов и дать возможность реализовать планирование производства новой продукции, предварительного контроля затрат и калькуляции целевой себестоимости в соответствии реального положения на рынке. Данная система предусматривает расчет ценообразования в отличии от установленной предворительной цены изделий»[4].

Сущность системы «Таргет-костинга» в том, что на основе установленной цены любого объема прибыли и реализации продукции формируется целевая себестоимость и обеспечивается достижение цели с помощью всех услуг предприятия. В данном методе обеспечивается целевая себестоимость в этапе планирования продукции и является инструментом стратегического управления затратами. Как правило, после окончания производства продукции и калькуляции ее себестоимости, формируется цена прибыли и компенсируется расходы на него, но на самом деле предприятия стремятся к созданию новой продукции, которое приносит прибыль, а это препятствует реализации инновационных идей и основной вопрос остается в центре внимания. Поэтому предприятия стремятся достижения необходимой прибыли, используя целевое планирование расходов, то есть применяют метод «Таргет-костинг».

Метод «Кайзен-костинг» появился в конце 1980 годов в Японии и отделяется тем, что его можно применить во всех сферах и специфическая особенность в том, что его можно использовать взаимосвязи с другими методами управления расходами.

Метод «Кайзен-костинг» требует не только достижения нами определенного объема затрат, но и их регулярного, непрерывного и широко масштабного снижения, в процессе производства продукции обеспечивает целевую себестоимость, наиболее часто применяется в оперативном управлении затрат и контроля их уровней.

Данный метод применяется в привлечении к созданию необходимой системы умелости и непрерывного совершенствования качества деятельности всех рабочих, служащих и осуществления непрерывных, малых эволюций производственных процессов, которые обобщенном виде дают существенные результаты. В настоящем методы постепенно снижаются затраты в процессе производства продукции, в результате этого необходимом уровне снижается себестоимость продукции и путем этого обеспечивается эффективность производства.

В нижеследующей таблице 1. мы привели сравнительный анализ преимущественных и недостаточных сторон применения

методов расчета затрат, которые мы рассматривали в своих исследованиях.

Таблица 1. Сравнительный анализ методов расчета затрат

Название метода	Преимущества	Недостатки
Стандарт-кост	Формирование анализа затрат и необходимой информационной базы для контроля, обеспечение менеджеров своевременной информацией о затратах, анализ отклонения затрат от плана, простота в процессе расчета.	Применение для повторных затрат, зависимость только со структурой и качеством нормативной базы, невозможность определения нормы по виду некоторых затрат.
Директ-костинг	Возможность анализа по прямой регулярной финансовой информации, не зависимость от дополнительных затрат при изменении резервных остатков, возможность определения вклада каждой продукции в прибыли предприятия, оптимизация производственной программы во взаимосвязи с методом Стандарт-костинг, обоснованное определение новой цены продукции, необходимость новых заказов или их отказа, наличие возможности реализации выбора производства или покупки продукции.	Не включение затрат в тип переменных или постоянных, не уделение необходимого внимания постоянным затратам, нарушение финансовых результатов из-за снижения стоимости производимой продукции предыдущих периодов (снижение, комбинирование).
Абзорпшен-костинг	Необязательно выделение расходов на постоянные и переменные затраты, превышение уровня конкретного определения финансовых результатов, за счет доходов от реализации продукции не только отражение непосредственно переменных затрат, а компенсации дополнительных расходов, возможность выбора дополнительного заказа или отказа	Ретроспективность и обязательность в распределении налогооблагаемых затрат, определение только в конце года действительной себестоимости единицы продукции, внесение затрат в себестоимость продукции непосредственно не связанных с производством, сложность учета, недостаточное удаление внимания движению расходов исходя из объема продукции
Таргет-Костинг	Рост маркетингового направления производства, возможность определения целевых затрат для новой продукции, контроль расходов в период производства продукции.	Требование вложения инвестиций и больше времени для целевого сокращения затрат, невозможность технического потенциала доведения себестоимости до необходимого уровня
Кайзен-костинг	Непрерывное снижение затрат и обеспечение сохранения их в желательном (определенном) уровне	Преданность сотрудников, необходимость корпоративной культуры и их оптимизация (стимулирование) при привлечении на работу.

Литература

1. Пардаев А.Х., Пардаев Б.Х. Бошқарув ҳисоби. – Т.: Г.Гулям, 2008. – 142 с.
2. Быков Е.А., Гварлиани Т.Е. Управленческий учет по видам деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С. 64, 65
3. Кукукина И.Г. Управленческий учет. Уч. пос. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 67
4. Быков Е.А., Гварлиани Т.Е. Управленческий учет по видам деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С. 101, 102

SCOPE OF CONVERGENCE AND HARMONIZATION OF NATIONAL SYSTEMS OF ACCOUNTING AND AUDITING IFRS AND ISA

Sativaldyeva D. A.

Tashkent State University of Economics, Uzbekistan

Аннотация: в данной статье раскрыта деятельность Координационного совета по бухгалтерскому учету, который активно работает над сближением и гармонизацией национальных систем учета и аудита с МСФО и МСА в Узбекистане в условиях информационной среды бизнеса.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, аудит, международные стандарты, отчетность, механизм внедрения.

This article deals with the activities of the Coordinating Council on Accounting, which is actively working toward convergence and harmonization of national systems of accounting and auditing IFRS and ISA.

Keywords: accounting, auditing, international standards, reporting, implementation mechanism.

The development of national systems of accounting and auditing, including experience in applying IFRS and ISA is one of the most important activities of the Coordinating Council on Accounting under CIS Executive Committee. Coordinating Council systematically analyzes the experience of the application of IFRS and ISA in the States - CIS countries and gen-

erates recommendations. The Council is actively working toward convergence and harmonization of national systems of accounting and auditing IFRS and ISA.

On 10 of the Council's sessions focused on the development of national systems of accounting and auditing, including the application of IFRS and ISA national economic entities; on the experience of regulatory accounting for non-profit organizations; the activities of international organizations in the field of accounting; mutual recognition of national certification in the field of accounting; provide for the organization, implementation and maintenance of the systematic translation of the official text of the International Financial Reporting Standards in Russian and other topical issues.

Within the framework of the 10th meeting of the Coordinating Council, it was noted that in recent years, one of the forms of participation of national regulators accounting activities of the IASB was the creation of regional groups. Coordination Council recommendations to increase the participation of the structures - the CIS member states in the work of international organizations in the field of accounting and auditing (in particular, the IFRS Foundation and the International Federation of Accountants).

The outcome of this work was the signing of the Agreement on the establishment of a regional group of professional associations (associations) Accountants and Auditors States - CIS member states. The association intends to activate participation in international organizations in the field of accounting and auditing, to coordinate their actions in relations with the International Federation of Accountants and other international organizations involved in the preparation and discussion of draft IFRS and ISA, international educational standards for professional accountants, international accounting standards and reporting in the public sector.

Members of the Coordination Council also reaffirmed their commitment to the reform of national accounting systems on the basis of IFRS. Development of an effective mechanism for the implementation of international standards is one of the principal issues to be addressed at the national level.

In the framework of the Coordination Council decided to establish a working group to analyze and make proposals on a range of issues related to the mutual recognition of national certification experts in accounting. The Working Group was instructed to develop approaches to the formation of qualifications total.

Quality control of financial statements prepared in accordance with IFRS, with the public authorities in the states - members of CIS realized

mainly in the framework of the existing systems of control (supervision) of business entities. Members of the Coordination Council decided to establish the exchange of experience and the application of measures of responsibility of business entities for violation of the law on accounting and auditing.

Particular attention is given to measures to support the national audit organizations States - CIS member states, aimed at creating a sound preferences such organizations with a view to their rapid development in the public interest.

Members of the Coordinating Council came to the conclusion that the requirements for audit activities and the participants should be determined by the states of the Commonwealth of their own, based on the conditions for economic development and the state of the regulatory environment as a whole. The Coordinating Council promote the harmonization of national systems of audit activity provides additional support to the States - participants of the CIS that deploy MCA in their legal field.

In the framework of the CIS Economic Development Strategy signed an agreement on the consolidated financial statements of national economic entities of the CIS member states, prepared by the Coordination Council. The document sets out the obligations of the parties to comply with the general requirements for the drafting, presentation and publication of consolidated financial statements in accordance with IFRS national economic entities States - CIS member states whose securities are admitted to trading on organized trading. Circle of other national economic entities are required to prepare consolidated financial statements in accordance with IFRS, determined by the parties of the Agreement on their own.

The activities of the Coordinating Council and in the future will be an important factor that contributes to the reform of national systems of accounting and reporting, and entering a new, higher level of cooperation between states, based on international law and practical experience gained.



**Институциональная площадка региона:
готовность к развитию**

ЗНАЧЕНИЕ И ОСОБЕННОСТЬ ГЕНДЕРНЫХ СТЕРЕОТИПОВ В МАРКЕТИНГЕ

Медведева О.С., к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация: В статье рассмотрены гендерные особенности поведения потребителей, включая гендерные роли, гендерные стереотипы.

Ключевые слова: гендерный маркетинг, продвижение товаров, потребительское поведение

Для продажи и продвижения товаров современные компании всё чаще используют гендерный подход к разделению рынка. Изучив потребительское поведение покупателей, маркетологи пришли к выводу, что такой путь является одним из выгодных.

Современный потребительский рынок представлен широким ассортиментом товаров. Особенность потребительского поведения - закономерности работы человеческой психики зачастую не осознаются. Если результаты анкетирования в большинстве анализируемы и контролируемы, то психофизиологические реакции держать под контролем практически невозможно. К примеру, практически всегда можно обнаружить настоящую реакцию по движению мышц лица участника. Поэтому актуальность нейромаркетинга в свободных рыночных отношениях заключается в нахождении тех самых подсознательных инстинктов, а также их использование для предпринимательских целей и задач. [1]

Нобелевский лауреат Г.Саймон отмечает, что на самом деле главная проблема маркетолога возникает не на этапе продвижения товара или донесения информации о нем потребителю, а в момент, когда клиент решает, купить или нет. Задача опытного специалиста по рекламе именно в эту минуту усилить желание на нажатие кнопки «купить», не дожидаясь «отмены» или закрытия всплывающего окна.

Гендерная специализация позволяет не только повысить цены на определённые продукты, но и увеличивает продажи – вместо одного универсального шампуня супружеские пары покупают два: для мужчин и для женщин.

Отличия между «мужскими» и «женскими» продуктами выражаются гендерными визуальными кодами и коммуникацией, построенной на гендерных стереотипах.

Деля продукты на «мужские» и «женские», мы, сами того не осознавая, мыслим в рамках гендерных стереотипов. Например, чем больше продукт или услуга связаны с внешней привлекательностью, слабостью, эмоциональной чуткостью, тем более «женским» мы его воспринимаем. Под «мужским» мы традиционно подразумеваем то, что связано с силой, интеллектом, смелостью, активностью и свободой.

Помимо эмоциональной составляющей бренды маркируют «гендерно-ориентированные» продукты определёнными визуальными кодами. Так, «женские» продукты часто отличают пастельные тона (особенно популярны оттенки розового), изящные шрифты, тактильно приятные фактуры и мягкие формы, а «мужские» – холодные и тёмные цвета (в первую очередь синий и металлик), устойчивые шрифты и ощущение динамики.

Половая принадлежность бренда важна в тех индустриях, которые формируют инсайты на основе гендерных стереотипов. Но есть рынки, где гендерная принадлежность потребителя играет второстепенную роль. Это, например, гаджеты, финансовые услуги, фармацевтика или мебель. Именно там естественным образом возникают гендерно-нейтральные бренды – то есть бренды без выраженной гендерной принадлежности. К их числу относятся, например, Apple, IKEA и ряд других. В большинстве случаев «гендерно-нейтральные» продукты обладают скорее «мужскими» характеристиками (функциональностью, долговечностью и аскетичным дизайном), а их коммуникации апеллируют к рациональному мышлению.

Представления о «мужском» более консервативны, но, несмотря на это, и мужчины в наше время получают новые гендерные роли – в первую очередь внутри семьи. Сегодня быть заботливым отцом и ухаживать за ребёнком для мужчины не менее важно, чем зарабатывать деньги.

В России пионером этого направления в 2011 году стал бренд детского питания «Фрутоняня», который сделал главными героями нежных и заботливых отцов и показал, таким образом, новую модель семейных отношений широкой публике. Слоган: «В помощь маме! И папе!». [4]

3 стратегии использования гендера в маркетинге:

1. Гендерные стереотипы

Главный плюс деления на «мужское» и «женское» в том, что так привычнее. Благодаря знакомым визуальным кодам и идеям коммуникации такая сегментация облегчает выбор. При выборе такой стратегии необходимо понимать, действительно ли различаются потребности (как рациональные, так и эмоциональные) разных полов.

Если нет, то гендерный маркетинг будет выглядеть как минимум шутивно, а как максимум – оскорбительно. Нельзя превращать гендерные стереотипы в клише.

2. Смещение гендерных ролей

Во-первых, это модно. Структура потребителей многих продуктов и услуг действительно претерпела большие изменения за последние годы. Нетрудно заметить, что диетические продукты покупают мужчины, а множество женщин играет в агрессивные мужские игры. Самое важное в этой стратегии – почувствовать правильный баланс: потребители в большинстве своём должны быть уже готовы к провокации. Использование фемининного образа мужчины всё ещё неоднозначно воспринимается обществом.

3. Гендерная нейтральность

Во-первых, потому что эта стратегия строится на рациональных преимуществах продукта или услуги, вызывая большее доверие потребителей. Во-вторых, «гендерно-нейтральные» бренды в меньшей степени связаны с внешними стимулами, такими как сексуальная привлекательность, проявление статуса, соответствие общественным нормам и т.п., а потому способны выстроить более глубокую персональную связь с потребителем.

С точки зрения визуальных кодов «гендерно-нейтральные» бренды менее яркие в сравнении с их «гендерно-стереотипными» конкурентами. Это необходимо компенсировать за счёт креативности в коммуникации, которая будет отражать уникальность бренда.

Современные маркетологи выделяют следующие стадии процесса принятия решения о покупке у потребителя:

- осознание проблемы,
- внутренний/внешний поиск информации,
- оценка альтернатив,
- процесс покупки;
- последующие явления.

Так, например, женщины начинают поиски с расспросов знакомых и продавцов, в то время, как мужчины стараются найти информацию в анонимных источниках, поскольку проявление собственной некомпетентности угрожает их статусу. Мужчины склонны заострять внимание на аргументах и фактах, при совершении покупки их интересуют предметы и теоремы, а для женщин важны мнения друзей, отношение продавцов, вид магазина, общее представление о репутации компании.

Именно в этом и проявляются гендерные особенности полов, грамотное манипулирование которыми может дать удивительные результаты. Важно запомнить следующее:

- женщины стремятся найти идеальный вариант, а мужчины – приемлемый;
- девушки акцентируют внимание на внешней привлекательности рекламы;
- юноши обращают внимание на динамичность рекламного сюжета в «мужской» рекламе;
- женщины стремятся получить как можно больше информации и испробовать все варианты;
- в случае удовлетворения покупкой, девушки склонны проявлять лояльность в последующих обращениях к бренду;
- мужчины отмечают, что в «мужской» рекламе их привлекают движения, сюжет, быстрая музыка.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, очевидно, что сегодня женщины покупают больше, чем мужчины, однако при этом стирается граница между абсолютно мужским и женским товаром.

Во-вторых, вероятно, что вскоре для продвижения одного и того же товара нужно будет выстраивать две стратегии для каждого из полов.

И третье, мир скорее движется в сторону смещения ролей и «уни-секса», а поэтому сейчас значение гендерного маркетинга существенно, но весьма спорно.

Таким образом, разделение рынка помогает компаниям лучше изучать и воздействовать на определенные категории потребителей. Сегментируя рынок по гендерному признаку, компании увеличивают прибыль, зарабатывая на социально сконструированных различиях между мужчинами и женщинами.

Литература

1. Медведева О.С. Нейромаркетинг как инструмент повышения благосостояния компании // Калужский экономический вестник – Калуга, № 1, 2016.
2. Медведева О.С. Особенности психологического восприятия рекламного сообщения // Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э. Калуга, Эйдос, 2014.

3. Carmen Nobel. Should Men's Products Fear a Woman's Touch? – URL: <http://hbswk.hbs.edu/item/7149.html> Дата обращения 14.09.2016 г.
4. Глушакова Ю., Кошелева А. Как работает гендерный маркетинг. - URL <http://www.advertology.ru/article137431.htm> Дата обращения 14.09.2016 г.

СБЫТОВАЯ СТРАТЕГИЯ ФИРМЫ: РАЗРАБОТКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Иванихин А.А., к.филос.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация. В статье уделено внимание вопросам эффективности сбытовой стратегии фирмы. Отмечается, что исследование основных форм и методов сбыта направлено на выявление перспективных средств продвижения товаров от производителя до конечного потребителя и организацию их розничной продажи. Автором предложены рекомендации по организации работы структурных подразделений предприятия, отвечающих за сбыт.

Ключевые слова: сбыт, сбытовая стратегия, система сбыта, стимулирование продаж, маркетинговые коммуникации, рентабельность системы сбыта.

В настоящее время направленность торговой деятельности любой фирмы стала более разносторонней и сложной в виду огромного разнообразия товаров и желаний покупателя. В рыночной экономике выживают, как известно, те фирмы, чья продукция, работы, услуги находят сбыт. Исследование основных форм и методов сбыта, направлено на выявление перспективных средств продвижения товаров от производителя до конечного потребителя и организацию их розничной продажи на основе всестороннего анализа и оценки эффективности, используемых или намечаемых к использованию каналов и способов распределения и сбыта, включая те из них, которыми пользуются конкуренты. Чтобы служба сбыта правильно функционировала, необходимо построить систему сбора информации, проведения исследований рынка, организации рекламы, сбытовых операций и обслуживания, чтобы обеспечить максимум результатов, то есть эффективно управ-

лять маркетингом. В связи с этим, проблемы управления сбытовой деятельностью являются актуальными для успешного функционирования предприятий в условиях развития рыночных отношений [1].

Сбыт – всего лишь одна из многих функций маркетинга, причем зачастую не самая существенная.

Это вовсе не означает, что усилия по сбыту и его стимулированию теряют свое значение. Речь скорее идет о том, что они становятся частью более масштабного комплекса маркетинга, т.е. подбора маркетинговых средств, которые необходимо гармонично увязать друг с другом, чтобы добиться максимального воздействия на рынок.

Исследование основных форм и методов сбыта направлено на выявление перспективных средств продвижения товаров от производителя до конечного потребителя и организацию их розничной продажи на основе всестороннего анализа и оценки эффективности используемых или намечаемых к использованию каналов и способов распределения и сбыта, включая те из них, которыми пользуются конкуренты.

Критериями эффективности выбора в данном случае является: скорость товародвижения, уровень издержек обращения и объемы реализации продукции.

Считается, что эффективность избираемых фирмой форм и методов распределения и сбыта тем выше, чем короче период времени, затрачиваемого на доведение товаров от места производства до места реализации и на их продажу конечному потребителю; меньше расходы на их организацию; больше объемы реализации и полученная при этом чистая прибыль. Главная цель состоит в сокращении суммарной величины сбытовых издержек, которая во многом, если не в основном, зависит от уровня коммерческой работы и службы сбыта [2].

Стимулирование продаж, играет важную роль в рамках комплекса стимулирования в целом. Его использование требует четкой постановки задач, выбора подходящих средств, разработки программ действий, предварительного опробования ее, претворения в жизнь и оценки достигнутых результатов.

Перечень методов стимулирования потребителей достаточно велик и продолжает расширяться. Наиболее широко используют следующие основные методы стимулирования потребителей: использование купонов; продажа по сниженным ценам или ценовая скидка; премии и сувениры с рекламой; возвращение части цены; лотереи, конкурсы, соревнования и игры; пакетные продажи по сниженным ценам; бесплатное предоставление образцов и их бесплатное испытание.

Существенное место в системе стратегического управления занимает стратегия организации каналов товародвижения, или сбытовая

стратегия. Назначение ее – организация оптимальной сбытовой сети для эффективных продаж производимой продукции, включая создание сети оптовых и розничных магазинов, складов промежуточного хранения, пунктов техобслуживания и выставочных залов, определение маршрутов товародвижения, организация транспортировки, работ по отгрузке и погрузке, вопросы логистики, системы снабжения, обеспечения эффективности товародвижения и т.д.

Менеджеры уделяют большое внимание этим вопросам и считают действенность и результативность организации и регулирования каналов товародвижения более эффективным, чем например, ценовая стратегия.

В процессе деятельности проблема сбыта решается уже на стадии разработки стратегия фирмы. Речь идет о выборе наиболее эффективной системы, каналов и методов сбыта применительно к конкретно определенным рынкам. Это означает, что производство продукции с самого начала ориентируется на конкретные формы и методы сбыта, наиболее благоприятные условия. Поэтому разработка сбытовой стратегии имеет целью определение оптимальных направлений и средств, необходимых для обеспечения наибольшей эффективности процесса реализации товара [3]. Это предполагает обоснованный выбор организационных форм и методов сбытовой деятельности, ориентированных на достижение намечаемых конечных результатов.

Разработке сбытовой стратегии предшествует анализ оценки эффективности существующей сбытовой системы, как в целом, так и по отдельным ее элементам, соответствие проводимой фирмой сбытовой политики конкретным рыночным условиям. Причем весь комплекс факторов, оказывающих влияние на размеры сбыта, организация сбытовой сети, эффективности рекламы и других средств стимулирования сбыта, правильность выбора рынка, времени и способов выхода на рынок.

Анализ системы сбыта предполагает выявление эффективности каждого элемента этой системы, оценку деятельности сбытового аппарата. Анализ издержек обращения предусматривает сопоставление фактических сбытовых расходов по каждому каналу сбыта и виду расходов с показателями плана, с тем, чтобы обнаружить необоснованные расходы, устранить потери, возникшие в процессе товародвижения и повысить рентабельность функционирующей системы сбыта. Организация сбыта в системе маркетинга играет весьма важную роль и в том смысле, что осуществляет обратную связь производства с рынком, является источником информации и спросе и потребностях потребителей. Поэтому разработка сбытовой стратегии

кладется в основу программы маркетинга, как по каждому конкретному продукту, так и по производственному отделению в целом. Если на основе расчета окажется, что расходы по реализации нового товара чрезмерно высоки и не позволяют обеспечить определенный уровень рентабельности, руководство производственным отделением может принять решение о нецелесообразности дальнейшей разработки и внедрения в производство данного товара. Специалисты могут только определить будущую прибыльность изделия, но и внести свои предположения и модификации и о новых сферах использования соответствующих изделий.

Основанием эффективности сбытовой стратегии является многовариантный расчет издержек обращения и выбор на его основе оптимального варианта по основным направлениям сбытовой деятельности на целевом рынке или его сегменте.

Разработка и обоснование сбытовой стратегии предполагает решение следующих вопросов применительно к конкретно избранному товару или группе товаров:

- выбор целевого рынка или его сегмента;
- выбор системы сбыта и определение необходимых финансовых затрат;
- выбор каналов и методов сбыта;
- выбор времени выхода на рынок;
- определение системы товародвижения и расходов на доставку товара потребителю;
- определение форм и методов стимулирования сбыта и необходимых для этого затрат.

Сбытовая стратегия строится в направлении одновременного развития существующего рынка и поисках новых рынков для предприятия, а также повышении конкурентоспособности предприятия [4].

Структурные подразделения, отвечающие за сбыт, являются основными подразделениями предприятия, выполняющими функции оперативного маркетинга. От эффективности деятельности этих подразделений зависит во многом эффективность деятельности всего предприятия.

Организация деятельности этих структурных подразделений включает следующие основные направления: подбор кадров; организация стимулирования работников; информационное обеспечение; внедрение логистики в свою работу.

Эти структурные подразделения должны владеть следующей информацией:

- объем производственного задела;
- уровень загрузки производственных мощностей;
- сроки выполнения заказов;
- технические условия продукции;
- цены на все виды продукции и предельные размеры скидок;
- виды упаковки;
- типы отгрузок;
- стоимость транспортировки.

Независимо от размера и сферы деятельности предприятия структурное подразделение, отвечающее за сбыт продукции, должно собирать следующую оперативную информацию о рынке:

- о производителях продукции, заменяющей производимую предприятием;
- о производителях продукции, аналогичной производимой предприятием;
- о клиентах предприятия;
- о клиентах производителя аналогичной и заменяющей продукции;
- о новых видах продукции, производимой конкурентами;
- о новых потребностях потенциальных потребителей [5].

На основе анализа существующей практики можно предложить следующие рекомендации по организации работы структурных подразделений предприятия, отвечающих за сбыт:

1. Организация рекламных компаний, в том числе в средствах массовой информации, выпуск буклетов, установка транспарантов, выпуск короткометражных фильмов, указание адреса и телефона предприятий на всех без исключения упаковках продукции, а при возможности и на самой продукции.

2. Изучение требований покупателей к качеству и ассортименту продукции (изучение претензий, с выездом, как правило, к потребителю; проведение опросов потребителей, организация специальной телефонной службы по консультации о пользовании продукцией, выдаче.

3. Проведение постоянной работы по улучшению качества продукции, усовершенствованию и расширению ассортимента, информирование об этом покупателей, обратив особое внимание на упаковку.

4. Постоянное отслеживание рынка своей продукции, покупка образцов товаров, производимых российскими и зарубежными конкурентами, сравнение качества этих товаров с товарами, производимыми

предприятием, и при необходимости доведение их качества до требуемого уровня.

5. Организация производства новой продукции, ее рекламы, изучение спроса и определение объемов и регионов ее.

6. Изучение сезонного спроса и подготовка к нему.

7. Выделение специального фонда для оплаты услуг специалистов сторонних организаций за работу и консультации в областях маркетинга сбыта.

8. Введение новых форм оплаты труда, предусматривающих более эффективное использование труда работников сбыта.

9. Организация доставки товаров своими структурными подразделениями, отвечающими за транспортные средства.

10. Участие в выставках, семинарах.

Эффективность деятельности структурных подразделений, отвечающих за сбыт продукции, должна основываться на полном владении оперативной информацией как о самом предприятии, так и о его клиентах.

Основными чертами системы стимулирования продаж в целом как формы маркетинговых коммуникаций следует назвать:

- привлекательность (потребители, посредники и сотрудники получают дополнительные бесплатные блага, что всегда воспринимается адресатом коммуникации положительно);

- информативность (в некоторых случаях получение бесплатного образца товара, его опробование несут больше информации, чем можно было бы передать другими средствами СМК);

- многие приемы сейлзпромоушн носят форму приглашения к покупке;

- многообразии средств и приемов стимулирования сбыта;

- кратковременный характер эффекта в росте продаж, получаемый в результате мероприятий стимулирования сбыта. После резкого пика повышения объемов продаж наблюдается столь же стремительное возвращение к исходному уровню.

Литература

1. Баркан Д.И. Управление продажами. – СПб.: Высшая школа менеджмента, Издательство СПбГУ, 2015. С.152.
2. Болт Г.Дж. Практическое руководство по управлению сбытом. – М.: Экономика, 2011. С.88.
3. Ковальков Ю.А., Дмитриев О.Н. Эффективные технологии маркетинга – М.: Машиностроение, 2013. С. 262.

4. Кардашин Л.И, Основы технологии товародвижения и организации торговли. – М.: ЮНИТИ, 2014. С. 169.
5. Прайснер А.В. Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте. – М.: Гребенникова ИД, 2014.

АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ УДАЛЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ И КОНТРОЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ

Белова Е.Л., к.э.н., доцент, заведующий кафедрой
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Бритвина Е.В., магистрант 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация:Суть деятельности аутсорсинговых компаний, а так же преимущества в использовании электронно-цифровой подписи для сдачи отчетности через электронные каналы связи.

Ключевые слова: аутсорсинг, электронно-цифровая подпись, бухгалтерский учет, отчетность.

При постановке на налоговый учет очень важно верно выбрать систему налогообложения, ведь в большей степени именно от этого будет зависеть, какую прибыль получит организация или же сумма налогов будет превышать прибыль, что так же весьма вероятно. Здесь очень важно найти такого человека, кто поможет в этом нелегком деле, а так же продолжит контролировать деятельность, вести учет всех хозяйственных операций и своевременно сдавать всю налоговую отчетность. Все эти обязанности возложены на бухгалтера.

Следить за сроками и актуальностью форм в настоящее время помогают такие программы как Консультант Плюс, Система Контур и Эльба, Астрал. Благодаря им можно не только следить за обновлениями, но и сдавать отчетность в органы через электронные каналы связи. Для этого достаточно получить ключ с электронно-цифровой подписью и отправить отчетность через интернет [3].

Благодаря этой технологии можно не только сэкономить время, но и сразу понять, верно ли подготовлен отчет. Режим онлайн взаимодействия с государственными налоговыми органами и органами статистики позволяет так же быстрее выявлять допущенные ошибки и своевременно их устранять во избежание штрафов за неверно подготовленную отчетность.

Все обязанности по составлению и сдаче отчетности возложены на бухгалтера. В зависимости от объема деятельности этим может быть занят один бухгалтер, либо целый штат с распределением обязанностей, где один будет заниматься первичной документацией, другой расчетом заработной платы, третий подготовкой отчетности, четвертый внутренним аудитом и т.п.

Зачастую, особенно в связи со сложившейся в настоящее время тяжелой финансовой ситуацией, в условиях кризиса, все руководители ищут способ минимизировать свои расходы, и здесь на помощь приходят аутсорсинговые компании. С учетом объемов деятельности организации, чтобы не нанимать на работу целый штат бухгалтеров, не платить каждому работнику заработную плату, а так же налоги и взносы за сотрудников, всю финансовую работу, связанную с бухгалтерским учетом и сдачей отчетности можно поручить аутсорсинговой компании, которые в настоящее время приобрели значительную популярность.

Принцип работы такой компании заключается в том, что заключив договор с клиентом, организация берет на себя все обязательства, связанные с бухгалтерией, такие как обработка первичной документации, подготовка и сдача отчетности, расчет заработной платы и все то, что будет необходимо заказчику – от составления договоров до выяснения вопросов с контрагентами и государственными органами. Степень взаимодействия будет зависеть лишь от стоимости услуг, наличия доверенности и степени участия руководителя в деятельности его организации.

В любом случае, издержки и риски по ведению бухгалтерского учета и сдаче отчетности при обращении в аутсорсинговые компании будут сведены к минимуму, так как бухгалтера здесь заняты в различных сферах деятельности, ведут учет по совершенно разным видам деятельности, постоянно занимаются сдачей отчетности и несут ответственность перед своими клиентами, что не позволяет им оставаться вдалеке от изменений и нововведений, происходящих в бухгалтерской, финансовой и налоговой сфере. В таких организациях очень большое внимание уделяется своевременности и актуализации всех нововведений, а так же отслеживанию новых форм отчетности, изменению про-

центных ставок по налогам и сборам и способности взаимодействовать со всеми современными информационными технологиями - от компьютерных программ до облачных технологий, позволяющих вести как внутренний бухгалтерский учет, так и формировать отчетность в налоговые органы и органы статистики.

Внедрение электронного документооборота позволяет минимизировать затраты времени как для бухгалтеров, так и для руководителей, которые должны были проводить время в очереди при сдаче отчетности в ФНС, ПФР, ФСС и другие органы, а так же избежать ошибок при их оформлении [2, с.126].

Согласно статистическим данным, за последние годы количество малых предприятий в Калужской области увеличилось на 28%, а индивидуальных предпринимателей – на 36%. Объем оборота этого сектора экономики по г. Калуге вырос на 18% и составил около 70 млрд. рублей [1].

Среди наиболее крупных компаний в регионе, предоставляющих полный спектр бухгалтерских услуг можно выделить ООО «Центр Поддержки Предпринимательства». Эта организация специализируется на бухгалтерском сопровождении малого и среднего бизнеса, подготовке и сдаче отчетности, а так же оказанию всех видов бухгалтерских и юридических консультаций по вопросам бухгалтерского и налогового учета. Цены, которые предлагают аутсорсинговые компании, зачастую значительно выгоднее, чем постоянное присутствие бухгалтера в организации, что в условиях кризиса позволяет сократить издержки. Дополнительным преимуществом будет являться и то, что расходы на бухгалтерское обслуживание можно включать в расходы организации в целях уменьшения прибыли.

Из этого следует, что в регионе наблюдается рост малого и среднего бизнеса. Учитывая то, что малый и средний бизнес являются потенциальными клиентами аутсорсинговых компаний, можно предположить, что спрос на эти услуги в г. Калуге в ближайшие годы будет увеличиваться. Для успешного функционирования на рынке бухгалтерских услуг, каждая аутсорсинговая компания должна предлагать оптимальные условия сотрудничества, соответственный уровень качества предоставляемых услуг и являться конкурентоспособной на рынке предоставляемых аутсорсинговых услуг. Только в совокупности все эти факторы позволят в наше время являться успешной и востребованной организацией, оказывающей профессиональные бухгалтерские и аудиторские услуги.

Литература

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» №209-ФЗ от 24 июля 2007 г. (в ред. от 03.07.2016 N 265-ФЗ).
2. Беспалов М.В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.-232 с.
3. 3. Малое и среднее предпринимательство в России, 2015г.[Электронный ресурс] // Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: gks.ru (дата обращения 08.03.2016.)

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ В 2017 ГОДУ

Федотова Е.В., к.э.н., доцент

Калужский филиал РГАУ МСХА имени К.А. Тимирязева, г. Калуга

Аннотация: в статье рассмотрены особенности налогообложения организаций малого бизнеса в Калужской области и налоговые изменения в 2017 году

Ключевые слова: малый бизнес, налоговое законодательство, налоговые изменения, УСН

Как правило, с первого января нового налогового периода вступает в силу полный перечень изменений в НК РФ. Так с 2017 года вносятся изменения в специальные налоговые режимы.

Специальные налоговые режимы могут предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов.

Специальные налоговые режимы имеют ряд ограничений, т.е. порядок применения и перехода на данные режимы.

Изменения в законодательстве с 2017 года предусматривают возможность большего числа налогоплательщиков, включая плательщиков малого бизнеса, перейти на упрощенную систему налогообложения.

Так, право применять УСН будет возможным, если доход за девять месяцев того года, в котором подается уведомление о переходе на специальный налоговый режим не превысит 90 млн. рублей (абз. 1 п. 2 ст. 346.12 НК РФ). Сейчас Федеральным законом от 25.06.2012 N 94-ФЗ установлен лимит в 45 млн. рублей.

Этого права будут лишаться лица, чей доход по итогам отчетного или налогового периода составит более 120 млн. руб. (абз. 1 п. 4 ст. 346.13 НК РФ). В настоящее время данный порог составляет 60 млн. рублей.

Изменения 2017 года касаются и коэффициента-дефлятора.

В соответствии со ст. 11 НК РФ коэффициент-дефлятор - это коэффициент, устанавливаемый ежегодно на каждый следующий календарный год. Данный коэффициент рассчитывается как произведение коэффициента-дефлятора за предшествующий год и коэффициента, учитывающего изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в РФ в предшествующем календарном году.

Данные пороговые суммы доходов индексируются на коэффициент-дефлятор, который составляет в 2016 году - 1,329.

На 2017 - 2019 годы действие норм об индексации приостанавливают, а на 2020 год коэффициент-дефлятор будет равен 1.

Следует отметить, что для привлечения малого бизнеса законами Калужской области установлены дифференцированные налоговые ставки по упрощенной системе налогообложения в пределах от 5 до 15% для объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов. Так, в статье 1 Закона Калужской области от 18.12.2008 N 501-ОЗ (ред. от 27.11.2015) предусмотрены дифференцированные налоговые ставки, которые значительно меньше установленных на федеральном уровне максимальных границ (таблица 1).

Налоговым кодексом (ст. 346.20 пункт 4) и законами субъектов Российской Федерации для индивидуальных предпринимателей установлена налоговая ставка в размере 0%. Такая налоговая ставка предусмотрена для физических лиц, которые впервые зарегистрированы в качестве ИП и осуществляющие предпринимательскую деятельность в производственной, социальной или научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению. Налоговая льгота будет действовать по 31 декабря 2020 года, способствуя развитию малого бизнеса.

Таблица 1. Дифференцированные налоговые ставки по УСН на 2015-2016гг. (Калужская область)

Категории налогоплательщиков	Налоговая ставка, %
<p>Осуществляющие основные виды деятельности в соответствии с разделами С, Р, Q, классом 75 раздела М Общероссийского классификатора видов экономической деятельности, ОК 029-2014, утвержденного приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст.</p> <p>Зарегистрированные после 1 января 2015 года российские организации (за исключением случаев реорганизации) и физические лица в качестве индивидуальных предпринимателей, осуществляющие основные виды деятельности в соответствии с классом 72 раздела М Общероссийского классификатора видов экономической деятельности</p>	5
<p>Осуществляющие основные виды деятельности в соответствии с разделом F (за исключением подкласса 41.1) Общероссийского классификатора видов экономической деятельности</p>	7
<p>Осуществляющие основные виды деятельности в соответствии с разделом В (за исключением класса 09), разделом D (за исключением группы 35.23), разделом Е, разделом R (за исключением класса 92), классами 94, 96 раздела S Общероссийского классификатора видов экономической деятельности</p>	10

Индивидуальные предприниматели вправе применять налоговую ставку в размере 0% со дня их государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя непрерывно в течение двух налоговых периодов.

Видами экономической деятельности, в отношении которых установлена льготная налоговая ставка являются виды деятельности в соответствии:

- с классом 01 (за исключением подкласса 01.6 и подкласса 01.7) раздела А;
- подклассом 10.3, группой 10.71, классом 14 раздела С;
- подклассом 88.1 раздела Q Общероссийского классификатора видов экономической деятельности.

Новые изменения в упрощенной системе налогообложения позволят малому бизнесу «держаться на плаву» в условиях жесткой кон-

курении. Это позволит повысить их эффективность работы и мотивацию персонала.

За счет поддержания малого предпринимательства государство решает общие проблемы повышения уровня благосостояния населения и увеличения в процентном соотношении граждан со средним уровнем дохода.

Также налоговые поступления от малого бизнеса в значительной степени способствуют пополнению бюджета. Так в областной бюджет Калужской области подлежит зачислению налог, взимаемый в связи с применением УСН из бюджетов муниципальных районов, городских округов, городских и сельских поселений Калужской области по нормативу соответственно 45, 100, 55 процентов доходов.

Литература

1. Федотова Е.В., Сергеева И.А. Применение стандартных налоговых вычетов по НДФЛ// Международная заочная научно-практическая конференция «Наука, образование, общество: тенденции и перспективы» часть 3 Москва, 2014г.
2. Федотова Е.В., Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н., Плахотняя Л.И. Налоги и налогообложение. Учебное пособие для студентов специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ, аудит» очной и заочной форм обучения, Калуга, 2011 – 120 с.
3. Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н. Формы и механизмы государственной поддержки малого предпринимательства в калужской области // В сборнике: Наука в современном информационном обществе Материалы V международной научно-практической конференции. 2015. С. 191.
4. Круглов В.Н. Калужский вариант инновационного развития экономики. Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016 - №1. – с. 9-14 – ISSN 2309-2874.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО УКЛАДА

Мясникова Е. Б., к.э.н.,

Тульский филиал Финуниверситета, г. Тула

Аннотация: исследована роль государственной поддержки малого и среднего бизнеса в аспекте инновационного развития национальной экономики при трансформации социально-экономической системы.

Ключевые слова: инновационный уклад, трансформация, малый и средний бизнес, государственное регулирование.

В современных условиях при оценке формирования в России инновационного типа ведения хозяйства в первую очередь встает вопрос о роли государства в осуществлении данного процесса. В настоящее время в России наблюдается существенное изменение роли государства в осуществлении трансформационных процессов.

В мировой практике регулирование трансформационных процессов в экономической системе основывается на реализации программ поддержки малого инновационного бизнеса.

Необходимо подчеркнуть, что малый бизнес в зарубежных странах – это фактор инновационного развития. Система государственной поддержки малого инновационного бизнеса в развитых и активно развивающихся странах реализуется через механизмы, представленные в табл. 1 [1, С.127.].

Экономическая ситуация, в которой функционирует малый бизнес в России, не оказывает негативного влияния на развитие сектора малого бизнеса. Об этом свидетельствуют данные, характеризующие оборот малого бизнеса. За 2010 – 2013 годы оборот МБ вырос на 9339,9 млрд. руб. или на 38,1%. При этом несколько снизился оборот в расчете на 1 малое предприятие, но это может объясняться опережающим ростом количества субъектов малого бизнеса. Один из важных показателей, свидетельствующих об эффективности государственной поддержки малого бизнеса – это инвестиции в основной капитал.

Рассмотрим отраслевую структуру инвестиций в основной капитал, которая убедительно показывает, какие виды экономической деятельности являются наиболее привлекательными для инвесторов (табл.1) [7].

Таблица 1. Отраслевая структура инвестиций в основной капитал малых предприятий

Вид экономической деятельности	доля, в к итогу%		
	2011	2012	2013
сельское хозяйство	17,2	16,0	13,0
обрабатывающие производства	23,4	23,8	14,1
Строительство	23,4	23,8	28,9
оптовая торговля	10,1	10,8	11,1
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	25,3	23,6	23,3
из них научные исследования и разработки	0,4	0,3	0,3
Прочие виды экономической деятельности	0,6	2	9,6
Всего	100	100	100

Из представленных данных видно, что в сферу научных исследований и разработок доля инвестиций чрезвычайно мала и составляет менее 1% от общего объема инвестиций, что недостаточно для расширения масштабов инновационной деятельности. Анализ данных, характеризующих инвестиции в основной капитал предприятий малого бизнеса, показывает, что доля кредитов иностранных банков и доля инвестиций из-за рубежа составляет в 2010-2014 годах около 0,1%.

В оценке эффективности функционирования малого

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что инвестиционная и инновационная деятельность малого бизнеса в настоящее время недостаточна. Причины этого изложены в табл.2.

Из табл. 2 можно сделать вывод о том, что нормативно-правовая база инвестиционной деятельности в Российской Федерации сформирована и эффективно работает, так как только 6-9% респондентов назвали этот фактор как ограничивающий. Самыми серьезными препятствиями для инвестиционной деятельности являются недостаток собственных средств (49-59%), высокий процент коммерческого кредита(27-29%), неопределенность экономической ситуации (24-28% респондентов). Следовательно, именно по этим направлениям необходимо усиливать мероприятия государственной поддержки малого бизнеса.

Таблица 2. Распределение малых предприятий по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность

Причина	в % от общего числа малых предприятий			
	2010	2011	2012	2013
Недостаточный спрос на продукцию	24	22	22	24
Недостаток собственных финансовых средств	58	54	59	49
Высокий процент коммерческого кредита	27	29	29	28
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	15	15	17	14
Инвестиционные риски	10	11	11	11
Неудовлетворительное состояние технической базы	7	7	9	7
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	7	8	9	9
Неопределенность экономической ситуации в стране	26	28	25	24
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиции	6	8	6	7

Для исследования влияния государственной поддержки малого и среднего бизнеса на развитие инновационного потенциала национальной экономики проведем исследование зависимости уровня ВВП и численности субъектов малого предпринимательства на основе корреляционно-регрессионного анализа.

Проверка полученной линейной модели на адекватность дала положительные результаты, следовательно, она может использоваться в процессе планирования и прогнозирования развития малого бизнеса в РФ и, соответственно, осуществлять планирование объемов государственной поддержки. Данная модель позволит в масштабах страны определять потребность в средствах поддержки малого бизнеса для того, чтобы добиться роста ВВП за счет развития сектора малого бизнеса.

Таким образом, совершенствование мер государственной поддержки малого бизнеса может осуществляться по нескольким направлениям. К числу наиболее эффективных можно отнести адресную поддержку и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного бизнеса и поддержка внешнеэкономической деятельности малого бизнеса. Инструментом поддержки формирования малого инновацион-

ного предпринимательства в современных условиях может стать развитие региональных инновационных комплексов – инновационных кластеров. Для этого необходимо реализовать комплекс технических и технологических, финансово-кредитных, информационных и организационно-управленческих механизмов. В данном случае целесообразно использовать следующие инструменты: приобретение современного оборудования для предприятий малого бизнеса, организация предприятий с участием иностранных инвестиций в виде субъектов малого предпринимательства, развитие экспортоориентированных малых предприятий в области обслуживания внешнеэкономической деятельности ключевых субъектов.

Литература

1. Инновационное предпринимательство: учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. М.: ЮРАЙТ, 2015. 439 с.
2. Мясникова Е. Б. Закономерности формирования и развития инновационного уклада в современной экономике России: автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.01 – Экономическая теория. М: МПГУ, 2005. 25 с.
3. Мясникова Е. Б. Закономерности формирования и развития инновационного уклада в современной экономике России: дисс. канд. экон. наук: 08.00.01 – Экономическая теория/ Е. Б. Мясникова - М: МПГУ, 2005. – 164 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Экономико-математические методы в примерах и задачах: учеб. пособие / Под ред. А.Н. Гармаша. М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М. 2014. 272 с.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359.
7. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. – Режим доступа: <http://smb.gov.ru/mediacenter/businessnews/?action=show&id=17287>.
8. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/splosh.html.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НА ЗНАЧИМОСТЬ И СТЕПЕНЬ РАЗВИТИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Титов К.М., к.э.н., старший преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье проведен анализ сложившихся в современных условиях и перспективных сценариев социально-экономической политики России в контексте регионального, национального и международного развития.

Ключевые слова: полюс роста, региональная экономика, национальная экономика, интеграция, глобализация.

Национальная экономика как целостная система, согласно территориальному принципу состоит из региональных экономик. Аналогично, как существуют ведущие отрасли производства (нефтяная, газовая) и отстающие (машиностроение), есть ведущие «полюса роста» (Москва, Санкт-Петербург) и отстающие, проблемные территории (регионы страны). В идеальном мире все региональные экономики будут «полюсами роста», но в реальной жизни отдельные территории растут, другие находятся в состоянии депрессии. Поэтому в каждый конкретный момент времени состояние национальной экономики определяется соотношением трех групп региональных экономик — растущих, стабильных и депрессивных. Чем больше территория государства и чем больше регионов, тем выше затраты на установление межрегиональных, а также международных связей и тем менее очевидны выгоды межрегиональных (международных) сообщений удаленных друг от друга территорий. В этой связи, в «больших» государствах неизбежно возникает надрегиональный уровень управления, координирующий национальные ресурсы, производство и потребление. Описание национальной экономики лишь как совокупности региональных территорий становится недостаточным и требует дополнительной макроэкономической характеристики. Если к этим описаниям добавить международную экономическую составляющую национальной экономики, то характеристика получается более полной.

Интеграция в мировое сообщество ряда постсоциалистических государств серьезно изменила их внешнюю политику и побудила к признанию гуманистических и общедемократических норм и принципов в международных отношениях. Реализация функции интеграции в мировую экономику стала возможной с ослаблением напряженности в

отношениях между государствами. Эта функция основывается на признании взаимозависимости государств в современном мире.

Экономическая интеграция играет огромную роль в сохранении мирового порядка и в установлении стабильности отношений между государствами. Интеграция базируется на ряде принципов, главные из которых: 1) суверенитет государства над его природными ресурсами: каждое государство свободно в распоряжении ими; 2) свобода выбора форм интеграционных связей; 3) равенство и взаимовыгодное сотрудничество, исключение дискриминационных мер.

Названные принципы предполагают систему государственно-правовой защиты права собственности и иностранных инвестиций. Так, иностранные инвестиции и собственность должны быть защищены от национализации и экспроприации.

Таким образом, сотрудничество государств обусловлено взаимозависимостью всех стран мира и признанием человеческих ценностей в качестве главных ориентиров в межгосударственных коммуникациях. Тем не менее, на международной арене наблюдается не только сотрудничество, но и соперничество государств, которое определяется уровнем их конкурентоспособности. Констатируя возросшие возможности для сотрудничества государств в различных сферах, нельзя в то же время отрицать взаимоисключающих интересов, противоречивую сложность современного мира. По мнению К.Б. Роуза, современный мир находится во власти хаоса на фоне стремительной эскалации враждебности и нетерпимости. Экономическая свобода приносится в жертву воле корпоративно-бюрократического капитализма. Авторитарные режимы чувствуют себя все более уверенно на фоне внутренней и внешней безнаказанности. Права человека, индивидуальные свободы и равенство возможностей рассматриваются как абстрактные категории, не имеющие применения в мире, каждая из составляющих которого имеет свою цену [3].

Глобализация, однако, — это объективный процесс, его нельзя ни запретить, ни отменить. Но он вносит серьезные изменения во внутреннюю и внешнюю политику государств и, следовательно, в их внутренние и внешние функции.

Важная тенденция в развитии внутренних функций состоит в их интернационализации, т.е. в придании этим функциям значительного международного аспекта. Иначе говоря, внутренние функции не могут развиваться без интересов международного сообщества [1]. Так, глобализация вносит определенные изменения в содержание политической функции, поскольку любое государство обязано обеспечивать опти-

мальные условия для всестороннего и наиболее полного развития институтов демократии и демократического управления обществом.

В условиях глобализации важное значение приобретает такой аспект политического функционирования государства, как обеспечение государственного суверенитета. Некоторые ученые и политические деятели утверждают, что перед лицом глобальных проблем «отступает суверенитет отдельного государства». Однако отказ от государственного суверенитета равносителен отказу от принципа территориальной целостности государства, от верховенства государственной власти на своей территории. Каждый народ вправе жить по своим обычаям, законам, религиозным и иным нормам, выбирать близкое по духу государственное устройство, устанавливать соответствующий государственно-правовой режим. Недопустимо навязывать другим народам своего образа жизни, своих ценностей и восприятия мира.

Современные процессы глобализации существенным образом отражаются на реализации экономической функции государства. Это обусловлено тем, что глобализация означает интернационализацию рынков, обостряет конкуренцию и углубляет международное разделение труда. В результате экономической интеграции государств усиливается влияние транснациональных корпораций, растет господство надгосударственных структур, что серьезно сокращает возможности управления национальной экономикой со стороны государства. Однако это не означает, что экономическая функция в условиях глобализации утрачивает свои национальные масштабы, но она требует соответствующего уточнения и поиска новых форм экономической политики.

Глобализация экономики смещает центр тяжести государственного влияния и контроля за развитием экономических процессов с общегосударственного уровня на региональный и отраслевой уровни, а также на уровень отдельного предприятия. Каждое государство заинтересовано в стабильном развитии национальной экономики, в максимальной концентрации возможностей страны на решении приоритетных задач повышения эффективности внутреннего хозяйства. Вместе с тем возрастает роль экономической стратегии государства в согласовании национальных интересов общества с интересами международного сообщества, что позволяет адаптироваться к изменяющимся экономическим отношениям и обеспечивает благосостояние собственного народа.

Что касается внешних функций государства, то процессы глобализации внесли кардинальные изменения в формы и содержание межгосударственного общения. Глобализация активизировала осуществление внешних функций, в том числе внешнеполитической и внешнеэко-

номической деятельности, которые все более приобретают мировой масштаб. Так, практически все государства заинтересованы в поддержании мирового правопорядка, в совместной обороне и коллективной безопасности. Новый миропорядок может быть достигнут посредством сотрудничества государств в таких сферах, как борьба с организованной транснациональной преступностью, которая в условиях глобализации приобрела качества специализации, четкой организации, интеллектуализации и т.д. В настоящее время деятельность таких преступных сообществ, обосновавшихся в одном государстве, а действующих в нескольких государствах с наиболее благоприятной конъюнктурой, приносит им прибыль, превышающую размер дохода некоторых стран. Борьба с транснациональной преступностью с учетом ее глобальных масштабов должна вестись исключительно международными усилиями, посредством сотрудничества всех стран и соответствующих международных организаций.

Несмотря на усиление взаимозависимости государств, приобретение внутренними и внешними функциями государства международных аспектов, национальная политика и национальные интересы продолжают доминировать. К ключевым национальным интересам государств относятся обеспечение правопорядка внутри страны, контроль за природными ресурсами, ответственность государства за благополучие своего населения, эффективность законодательства, налоговой и ценовой политики, стабильность внутреннего развития, наращивание собственной мощи и др. Эти интересы направлены на самосохранение государственно организованного общества и являются движущей силой государственной политики.

В условиях глобализации национальные интересы не утрачивают своей значимости, но они усложняются, дифференцируются, приобретают новые аспекты и пределы своего существования. Социально-экономическая история России имеет два измерения — цивилизационное и формационное. Как цивилизация современная Россия активно конкурирует с другими великими современными цивилизациями (западноевропейской, китайской, исламской и др.). Как страна на определенной стадии формационного развития современная Россия стремится «рывком» прорваться к посткапитализму, чему изрядно препятствуют многие элементы «азиатской» власти-собственности [2]. В современных условиях (в обоих ракурсах развития) Россия — «догоняющая страна», она не первая, но и далеко не последняя.

Литература

1. Мигел А.А., Мигел Д.М. Принципы западного рынка и «экономика» в российских условиях требуют уточнения/В сборнике «Инновационное развитие современной науки». Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 19-22
2. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Экономическая история России (опыт институционального анализа): учебное пособие. - М.: Кнорус, 2016. - 268 с.
3. Роуз К.Б. Образы современного мира: новейшие тенденции геополитики и глобальной экономики // Мир перемен, международный научно-общественный журнал. - 2014. №3. - с. 109-118



Информационная среда бизнеса и IT технологии управления

БАНКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ОСТАТКАМИ СРЕДСТВ НА ЕДИНОМ СЧЕТЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Сергиенко Н.С., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, г.Калуга

Аннотация. В работе рассмотрена роль единого казначейского счета в платежной системе, практика управления единым счетом федерального бюджета в процессе его исполнения.

Ключевые слова: единый счет бюджета, единый казначейский счет, казначейское исполнение бюджета, кассовое обслуживание исполнения бюджета, система бюджетных платежей, платежная система, федеральное казначейство,

К задачам современной российской модели исполнения бюджета следует отнести создание процессов эффективного управления финансовыми ресурсами и обязательствами, образующимися в процессе текущего кассового исполнения бюджета. Ранее это приводило к необходимости осуществления нерациональных заимствований для покрытия возникающих кассовых разрывов, к потерям от неиспользования временно свободных бюджетных средств.

Как показывает практика, управление остатками средств на едином счете бюджета объединяет в себе обеспечение необходимого минимального уровня денежных средств на ЕКС и получение дополнительных доходов бюджета за счет размещения временно свободных остатков средств. Решая эту задачу в рамках реализации функции по осуществлению операций по управлению остатками средств на ЕСФБ, Федеральное казначейство добилось за последние годы значительных результатов.

Уже в 2015 году в процессе исполнения федерального бюджета остаток средств на едином счете бюджета не превышал уровень, необходимый для оплаты объема предъявленных денежных обязательств, что позволило Федеральному казначейству проводить операции по управлению временно свободными остатками средств федерального бюджета.

Операции по управлению остатками средств ЕСФБ проводятся по следующим направлениям: размещение средств федерального бюджета на банковских депозитах в валюте РФ и иностранной валюте; покупка (продажа) ценных бумаг по договорам ре-

по; предоставление бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов РФ (местных бюджетов).

В 2015 году было проведено 105 отборов заявок кредитных организаций на заключение с Федеральным казначейством договоров банковского депозита. В 2014 году средства федерального бюджета размещались на банковских депозитах на срок от 3 до 185 дней, а в 2015 году - до 35 дней. В 2015 году к размещению на банковских депозитах было предложено в совокупном объеме 15 980 млрд рублей, что в 1,6 раза больше показателя 2014 года.

По результатам отборов заявок Федеральным казначейством заключено 488 договоров банковского депозита и проведено аналогичное количество операций по перечислению средств федерального бюджета кредитным организациям для размещения на банковских депозитах, что в 1,2 раза больше показателя 2014 года. На основании договоров банковского депозита казначейством в 2015 году средства федерального бюджета были размещены на банковских депозитах в сумме 12 809,95 млрд рублей, что в 1,5 раза больше показателя 2014 года.

Отбор заявок кредитных организаций происходит на биржевой основе с привлечением ПАО «Московская Биржа» в открытом и закрытом режиме конкуренции, что позволяет организовать торги по заявкам кредитных организаций и обеспечить размещение средств в режиме конкуренции между кредитными организациями на повышение процентных ставок. В 2015 году отборах заявок приняли участие 28 кредитных организаций.

Важно, что кредитные организации своевременно и в полном объеме осуществляют возврат средств и уплату процентов за их использование. Спрос со стороны кредитных организаций составил 23 261,3 млрд рублей (145,6 %), что в 1,6 раза больше показателя 2014 года

В 2015 году от размещения средств на банковских депозитах в доход федерального бюджета поступило 68,15 млрд рублей, что на 40,5 % больше доходов поступивших в 2014 году.

Для размещения средств федерального бюджета на банковские депозиты в иностранной валюте было проведено 12 отборов заявок кредитных организаций на заключение договоров банковского депозита в долларах США. Размещено 1 750 млн долларов США, доход от размещения средств составил 1,52 млн долларов США.

Таким образом, работа Федерального казначейства по размещению средств федерального бюджета на банковских депозитах позволила поддержать уровень ликвидности банковской системы России. Всего, начиная с 2008 года, на поддержание ликвидности банковской си-

стемы России из федерального бюджета было направлено 34 646,69 млрд рублей.

Несмотря на то, что случаев невозврата размещенных средств на банковские депозиты не было, Федеральное казначейство осуществляет хеджирование возможных рисков и расширяет финансовый инструментарий. В связи с этим Казначейство совместно с Банком России и НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий» в декабре 2014 года провело апробацию. Начиная с 2015 года, запущен новый финансовый инструмент покупки (продажи) ценных бумаг по договорам репо.

Федеральным казначейством проводятся операции в режиме «overnight» с привлечением Банка России, НКО ЗАО «НРД», а, начиная с 20 мая 2015 года, запущены ежедневные операции покупки (продажи) ценных бумаг в режиме «overnight». Всего в 2015 году было проведено 168 отборов заявок, в которых приняли участие 19 кредитных организаций. По результатам проведенных отборов было заключено 1 196 договоров репо и размещено средств на сумму 15 517,5 млрд рублей. При этом доход от суммы зачисленных в бюджет процентов по заключенным договорам репо составил 6,51 млрд рублей.

В целях расширения диапазона сроков операций репо, применения компенсационных взносов, предельного уровня обеспеченности сделок репо (треш-холдов) в сентябре 2015 года Федеральным казначейством совместно с НКО ЗАО «НРД» было проведено тестирование операций длинного репо со сроками 3 и 4 дня, а в декабре 2015 года проведены операции репо со сроком размещения более 1 дня, в которых приняло участие 4 кредитных организации.

Результаты проведенных отборов заявок кредитных организаций на заключение договоров репо показали позитивную динамику интереса со стороны кредитных организаций к данному инструменту. Из предложенных к размещению средств федерального бюджета в объеме 22 390 млрд рублей спрос со стороны кредитных организаций составил 22 220,28 млрд рублей (99,2 %).

Важно отметить и механизм предоставления бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах региональных, а начиная с 2015 года, и местных бюджетов. Реализация данного механизма позволила субъектам РФ и муниципальным образованиям за счет краткосрочных бюджетных кредитов не допускать возникновения кассовых разрывов, а также учитывая льготную процентную ставку (0,1 %), сократить уровень долговой нагрузки на региональные и местные бюд-

жеты в части замещения коммерческих кредитов на бюджетные кредиты.

В 2015 году из 68 субъектов РФ, заключивших с ТОФК Договор о предоставлении бюджетного кредита на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов РФ (местных бюджетов), 58 субъектов Федерации обращались в Казначейство за получением бюджетного кредита и получили его, что больше 2014 года на 19,3 % и 16 % соответственно. 52 субъекта РФ получали такой кредит от 2 до 10 раз.

Всего выдано было 349 бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов РФ, что 1,6 раза больше 2014 года. Объем средств федерального бюджета, направленных на предоставление бюджетных кредитов субъектам РФ, составил 869,61 млрд рублей. Срок предоставления бюджетных кредитов составлял от 5 до 30 дней. При этом доход от суммы начисленных и уплаченных процентов по предоставленным бюджетным кредитам в 2015 году составил 66,2 млн рублей.

В 2015 году 80 «пилотным» муниципальным образованиям из 88 заключивших Договор на предоставление бюджетного кредита были предоставлены 248 бюджетных кредита на общую сумму 47,17 млрд рублей. Доход от этих операций составил 3,7 млн рублей. Срок предоставления бюджетных кредитов составлял от 6 до 30 дней.

Общий объем средств федерального бюджета, направленных на предоставление бюджетных кредитов субъектам РФ и муниципальным образованиям, составил 916,78 млрд рублей. Всего выдано 597 кредитов, объем уплаченных доходов – 69,9 млн рублей. Обязательства по возврату средств федерального бюджета по предоставленным бюджетным кредитам и уплате процентов выполнены субъектами РФ и муниципальными образованиями своевременно и в полном объеме.

В 2015 году всего доходы от операций по размещению средств на банковские депозиты и договоры репо составили 74,66 млрд рублей, что в 1,6 раза больше планового показателя. Доходы от предоставленных бюджетных кредитов, уплаченные в федеральный бюджет в 2015 году, составляют 69,9 млн рублей, что в 1,2 раза больше планового показателя.

Таким образом, внедряемые технологии нежными средствами. Федеральное казначейство, направлены не только на обеспечение прозрачности движения бюджетных потоков, но и повышают эффективность управления свободными остатками денежных средств

бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, ускоряя внедрение банковских технологий в секторе государственного управления.

Литература

1. Марков С.Н. Развитие финансового рынка как фактор экономического развития в условиях глобализации // Двадцать первые апрельские экономические чтения материалы Международной научно-практической конференции. Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ; под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева. 2015. С. 198-203.
2. Прокофьев С.Е. Операции РЕПО со средствами единого казначейского счета Федерального Казначейства // Финансы. 2015. № 10. С. 21-25
3. Прокофьев С.Е. Кассовое обслуживание расходной части федерального бюджета: состояние и перспективы // Финансы. 2013. № 4. С. 14-15.
4. Прокофьев С.Е. Кассовое обслуживание федерального бюджета: итоги и перспективы // Финансы. 2012. № 6. С. 24-27.
5. Прокофьев С.Е. О кассовом исполнении расходной части федерального бюджета // Финансы. 2011. № 4. С. 7-9.
6. Прокофьев С.Е. Расходно-операционный блок Казначейства России: итоги и перспективы // Финансы. 2016. № 4. С. 29-35.
7. Сергиенко Н.С. Администрирование поступлений в бюджеты: проблемы и решения // Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э.. 2014. С. 116-121.
8. Сергиенко Н.С. Банковские технологии Федерального казначейства // Двадцатые апрельские экономические чтения Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева. 2014. С. 101-105.
9. Сергиенко Н.С. Бюджетное кредитование как инструмент обеспечения текущей ликвидности бюджета // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 3. С. 188-192.

ОБУЧЕНИЕ ИНОЯЗЫЧНОЙ ДИАЛОГИЧЕСКОЙ РЕЧИ В РАМКАХ ДИСЦИПЛИНЫ «ДЕЛОВОЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК»

Клименко Е.В., к. пед. н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация: В статье определена основная цель курса «Деловой иностранный язык» и способы достижения поставленной цели на занятиях по иностранному языку в Калужском филиале Финуниверситета. Приводятся базовые умения и навыки, требуемые участникам диалога, а также пример заданий, используемых при обучении диалогической речи в рамках дисциплины «Деловой иностранный язык».

Ключевые слова: диалогическая речь, ситуации профессионального общения, деловая профессиональная коммуникация, диалог-образец, микро-диалог.

Известно, что большинство выпускников экономических вузов имеют недостаточно полное представление о межкультурном аспекте содержания обучению иностранному языку и, как следствие, не всегда способны употреблять относительно простые языковые средства в типовых ситуациях делового общения. Не случайно при собеседовании с молодыми специалистами, окончившими экономические вузы, руководителей предприятий особо интересует их способность устанавливать долгосрочные связи с зарубежными партнерами средствами иностранного языка, а также владение деловой этикой и культурой общения. В связи с этим во Всемирной декларации о высшем образовании подчеркивается важность изучения иностранных языков для деловых и профессиональных контактов.

В Калужском филиале Финуниверситета дисциплина «Деловой иностранный язык» преподается для студентов 3 курса всех направлений бакалавриата. Основной задачей данного курса является формирование у будущих специалистов иноязычной коммуникативной компетенции, достаточной для осуществления деловой профессиональной коммуникации в типовых ситуациях. Ситуации делового профессионального общения включают следующее: представление, знакомство, беседа о профессии, владение иностранным языком, телефонные разговоры с фирмой, заказ билета на самолет и бронирование мест в гостинице, таможенный и паспортный контроль, ведение переговоров, обсуждение договоров и подписание контрактов с партнерами по бизнесу, обсуждение заказов и их изменение, презентация и обсужде-

ние бизнес-проектов, отчетов и других документов, связанных с профессиональной деятельностью. Особого внимания требует подготовка студентами собеседования при приеме на работу.

В качестве основной работы преподавателя в этом направлении мы рассматриваем обучение студентов диалогу с использованием аргументации своей точки зрения, вежливого несогласия с точкой зрения партнера, выражения компромисса.

По мнению большинства методистов развитие диалогической речи обучаемых предполагает наличие следующих базовых умений:

- точно определять тему диалога или предмет спора;
- логично строить обсуждения;
- давать качественные сравнения и сопоставления;
- начинать, поддерживать, развивать и заканчивать беседу;
- запрашивать необходимую информацию, реагируя на информацию партнера;
- выяснять и запрашивать мнение собеседника;
- приглашать собеседника выступать со своими предложениями;
- восстанавливать беседу в случае «коммуникативного сбоя»;
- правильно использовать лексику и грамматические структуры, соответствующие коммуникативной ситуации, демонстрируя при этом адекватные произносительные навыки [1].

При работе по обучению диалогической речи обычно используются диалоги-образцы, которые постепенно расширяются студентами за счет добавления новых языковых единиц или клише, адекватных для данной коммуникативной ситуации. Это достигается при выполнении следующих заданий:

1. прослушайте диалог, используя визуальную опору;
2. прочтите диалог по ролям;
3. воспроизведите диалог, опираясь на ключевые слова;
4. воспроизведите диалог по ролям без опоры;
5. самостоятельно расширьте диалог, добавив реплики в соответствии с коммуникативной задачей;
6. воспроизведите расширенный диалог;
7. составьте и расскажите по ролям новый диалог, используя слова и выражения по заданной теме.

Работа, предваряющая пошаговое составление диалога, проводится на аудиторных занятиях или в виде домашнего задания и включает следующие задания:

а) отреагируйте на данную ситуацию, используя реплики определенного типа (например, согласия, возражения, удивления, одобрения);

- б) расширьте реплики реагирования (например, отразите причину отказа);
- в) употребите другие формы реагирования (выразите нежелание это сделать или пообещайте сделать это позднее);
- г) составьте диалог, используя обязательные реплики, добавляя при этом дополнительные реплики по смыслу;
- д) выберите из предлагаемого набора те реплики, которые можно включить в данный диалог для расширения уже имеющихся высказываний или для дополнения речевого взаимодействия говорящих;
- е) переместите в диалоге высказывания таким образом, чтобы реплики реагирования соответствовали репликам побуждения.

Кроме изложенного выше, необходимо подчеркнуть важность обучения студентов ситуативно обусловленному общению на иностранном языке. Для этого могут быть эффективны следующие задания:

- а) составьте диалог по теме к указанной ситуации с учетом коммуникативной задачи;
- б) составьте диалог на основе сообщаемой информации с учетом ситуации и задач общения;
- с) составьте диалог, используя имеющиеся данные о ситуации, начало и окончание диалога;
- д) составьте диалог на основе ключевых слов;
- е) составьте диалог к прочитанному тексту;
- ж) составьте серию микродиалогов к типичным ситуациям на заданную тему.

Приведем пример заданий, которые мы используем для формирования навыков диалогической речи у наших студентов.

Brown & Company Moscow office seeks a full time
Economist
Major responsibilities:
<ul style="list-style-type: none"> • Study the relationships in business; • Study the government decisions regarding the use of resources; • Analyse trends in inflation and unemployment; • Collect statistics on economic growth; • Advise managers on economic issues and economic environment; • Advise companies on taxation;

Requirements:

Age 25-30 Ability to work under pressure Higher education Fluent English At least 2 years' experience in public finance Ability to travel Enthusiastic cheerful Personality

В этом задании дано объявление о вакансии в одной из фирм. Приводятся требования к соискателю, его обязанности и контактные данные. От студентов требуется составить диалог (собеседование при приеме на работу) от лица менеджера по отбору кадров и соискателя на объявленную вакансию (экономист).

Обучение диалогической речи в подобных заданиях осуществляется «сверху вниз». Опорами для составления собственных диалогов в данном случае могут служить:

- 1) тексты диалогов-образцов;
- 2) объяснение и комментарий преподавателя касательно составления видоизмененных диалогов;
- 3) дополнительное описание ролей каждого участника диалога (например, с помощью карточки).

При этом преподавателю отводится роль руководителя, координатора или наблюдателя.

Практика показала, что основной сферой функционирования диалога во всем его жанровом многообразии является разговорная речь, поэтому необходимым условием для диалогической речи являются спонтанность эмоциональность и экспрессивность.

Литература

1. Бим И.Л. Профильное обучение иностранным языкам на старшей ступни общеобразовательной школы: проблемы и перспективы. – М.: Просвещение, 2007.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИНЯТИЯ ПРАВСТВЕННОГО РЕШЕНИЯ В ПОДГОТОВКЕ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ

Акимова Е.А., к.п.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены возможности использования педагогической технологии принятия нравственного решения в процессе профессиональной подготовки студентов экономического вуза. Предложена авторская классификация нравственных решений. Описана технология принятия рационально-обоснованного нравственного решения.

Ключевые слова: нравственное решение, моральный выбор, моральная дилемма, технология принятия нравственного решения, нравственное воспитание.

Ориентация стратегии экономического развития в сторону человека и, следовательно, в сторону образования привело к тому, что политика качества образования становится ядром политики качества вообще. В этих условиях инновационные образовательные технологии превращаются в важнейший стратегический фактор, с помощью которого формируются новые качества «человеческого капитала» и повышается его креативный потенциал. Очевидным становится тот факт, что страны, уделяющие первостепенное внимание повышению интеллектуального потенциала своих «человеческих ресурсов», займут высшие ступени «общественной лестницы».

Термин «образовательные технологии» более емкий, чем «технологии обучения», ибо он подразумевает еще и воспитательный аспект, связанный с формированием и развитием личностных качеств студента.

Человек в наши дни живет во все более неопределенной ситуации, когда готовых решений нет и быть не может, когда нужно находить эти решения, принимать их и нести за них ответственность. Решения, как организационная реакция на возникающие проблемы, являются универсальной формой поведения как отдельной личности, так и социальных групп, и объясняются социальным и целенаправленным характером человеческой деятельности. Именно решения, принимаемые личностью, определяют не только эффективность ее деятельности,

но и возможность устойчивого развития, «выживаемость» в быстроме-няющемся мире.

Таким образом, практическая, самой жизнью обусловленная актуальность изучения проблем принятия решений, не вызывает никаких сомнений.

Современным менеджерам, управленцам в своей профессиональной деятельности приходится оказываться в нестандартных ситуациях, ситуациях морального выбора. Оттого, насколько верно, компетентно и обоснованно он примет нравственное решение и реализует его в поступке будет, во многом зависеть успех его работы. Поэтому наиболее очевидным основанием для классификации нравственных решений менеджера будет степень обоснованности. С точки зрения **обоснованности** можно выделить следующие решения:

1. Необоснованное, или чувственно-эмоциональное.
2. Нормативно-обоснованное.
3. Обоснованное с точки зрения здравого смысла.
4. Рационально-обоснованное, или автономное.

Чувственно-обоснованное – решение спонтанное, импульсивное, принятое на основе чувства, преобладающего в данный момент. Оно возникает быстро, без тщательной ориентировки в ситуации, без обдумывания вариантов поведения. Человек не может объяснить, почему он принял то или иное решение, не может обосновать свой выбор.

Нормативно-обоснованное – решение, ориентированное на нормы и правила, принятые в обществе, данный конформный тип решения не требует серьезного взвешенного анализа альтернатив выбора. Субъект склоняется в пользу довода «так принято». Данный тип решения часто принимается автоматически.

Обоснованное на уровне здравого смысла – решение, принятое на основе реального опыта моральной деятельности людей. Здравый смысл содержит в себе аккумулированный нравственный опыт. Иными словами, здравый смысл – это обыденное мышление, используемое людьми в повседневной деятельности. Он проявляется, как непосредственно-практическое мышление, которое выполняет функции ближайшего ориентира человека в окружающем мире.

Автономное – решение, имеющее в своей основе четкие мировоззренческие основания, устойчивые ценностные ориентации. В этом типе решения проявляется способность разумного элемента человеческого сознания к творчеству. Субъект стремится осознать противоречивость ситуации, проанализировать ее, тщательно и уравновешенно сопоставить варианты действия и выбрать или найти оптимальный.

Наиболее оптимальным для менеджера в его профессиональной деятельности является рационально-обоснованное решение. Жизнь полна проблемных конфликтных ситуаций, где здравый смысл оказывается беспомощным, не говоря уже о нормах и правилах. В этом случае самостоятельное, обоснованное свободное решение, опирающееся на индивидуальные нравственно-ценностные ориентации и разум, учитывающее нормы, принятые в обществе, будет наиболее профессиональным.

Определяющее значение в процессе принятия нравственного решения имеют два взаимосвязанных компонента:

1. Формирование нравственно-ценностных ориентаций;
2. Развитие интеллектуально-нравственных умений принятия нравственного решения.

Интеллектуально-нравственные умения выбора нравственного решения – необходимое условие достижения нравственной зрелости. Только в союзе с умением мыслить формируется способность принимать автономные решения. На основе анализа процедуры принятия нравственного решения нами были определены основные умения, соответствующие этапам нравственного решения: 1) умение вычлнить конфликтно-образующее противоречие; 2) умение выявить возможные варианты решения; 3) умение сопоставить варианты и выбрать оптимальный; 4) умение предвидеть и оценить возможные результаты решения, последствия поступка, его воздействие на окружающих; 5) умение принять решение.

С целью формирования умений выбора рационально-обоснованного нравственного решения нами была разработана технология формирования указанных умений, основанная на использовании различных типов этико-педагогических задач. Отличие и новизна нашей технологии состоит в систематическом и последовательном использовании различных типов задач для формирования определенных умений выбора рационально-обоснованного нравственного решения.

Нами использованы следующие ситуации:

1. Проблемно-конфликтная ситуация – для формирования умения вычлнить конфликтобразующее противоречие;
2. Аналитическая ситуация – для формирования умения выявить возможные варианты решения;
3. Оценочная ситуация – для формирования умения сопоставить варианты и выбрать оптимальный;
4. Прогностическая ситуация – для формирования умения предвидеть и оценить возможные результаты решения, последствия поступка;

5. Ситуация риска – для формирования умения принять решение.

Описанные виды ситуаций предлагаются студентам систематически и последовательно. Для каждого типа задач разработана схема решения. Эти схемы естественным образом наметили алгоритм принятия нравственного решения:

1. Найдите конфликтообразующее противоречие.
2. Проанализируйте ситуацию и выявите все возможные варианты решения.
3. Сопоставьте варианты и постарайтесь выбрать наилучший.
4. Подумайте, как отразится Ваш выбор на других людях, попробуйте просчитать последствия поступка.
5. Если Вы уверены, принимайте решение.

Данная технология успешно используется в процессе подготовки студентов менеджеров Калужского филиала Финуниверситета. Проблемные задачи подбираются таким образом, что для их решения студенту приходится не только актуализировать свои знания, но и ориентироваться на собственную систему ценностей. Решая задачи, студенты имеют возможность укрепить свои нравственные принципы. В сознании студентов устанавливаются прочные устойчивые связи между ситуациями и формами поведения, которые могут быть осуществлены в них.

В целях оптимизации принятия решений мы использовали методы, широко применяемые в теории принятия решений. Одни из них применяются индивидуально, другие – коллективными субъектами: а) метод бинаризации, в основе которого лежит дихотомическое деление; б) сведение задачи к уже известной; в) изменение размерности задачи, то есть намеренное усложнение или упрощение условий задачи; г) «мозговая атака»; д) Делфи-метод, адаптированный к условиям студенческой аудитории. Широко использовались субъектные аналогии, переведенные в нравственную плоскость, то есть студентам предлагалось встать на место участника ситуации, прочувствовать конфликт на себе.

Литература

1. Джумабеков К.У. Инновационные технологии обучения в формировании креативных личностей // Вопросы инновационной экономики. — 2016. — Том 6. — № 1.
2. Акимова Е.А. Педагогическая технология принятия нравственного решения. Глава 1.// В книге: Современное общество и экономика:

анализ состояния и перспективы развития в условиях экономической турбулентности под общ. ред. В. В. Бондаренко, П. Г. Янов, М. А. Таниной, В. А. Юдиной, С. В. Самуйлова. Пенза, 2015. С. 422-435

СПОСОБЫ ПЕРЕВОДА АНГЛИЙСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МНОГОКОМПОНЕНТНЫХ ТЕРМИНОВ НА РУССКИЙ ЯЗЫК

Кременецкая И.В., к. филол.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация. В работе описаны структурно-семантические особенности английских экономических многокомпонентных терминов и способы их перевода на русский язык.

Ключевые слова: монономинантность, структурно-семантический, коннотативный компонент, терминосистема, дифференциальный признак, интегральная сема

Стремительное развитие международных деловых контактов, создание многочисленных совместных предприятий, фирм, банков в России вместе с распространением глобальных коммуникативных сетей приводит к резко возросшему удельному весу общения с зарубежными коллегами в профессиональной деятельности специалистов различного профиля. С одной стороны, это способствует росту спроса на услуги устных и письменных переводчиков, с другой стороны, к повышению требований к профессиональной подготовке самих специалистов. Непременным компонентом их подготовки стало овладение иностранными языками. [2]

Наиболее кардинальные изменения происходят в экономике России в сфере финансов, денежного обмена, инвестиций, на рынке ценных бумаг и конечно в банковской системе.

В связи с развитием всех секторов экономики России появилась насущная потребность изучения мирового опыта, новых для России понятий и категорий, вместе с этим возникла проблема перевода терминов, обозначающих все эти новые реалии. Эта проблема усугубляет-

ся тем, что некоторых аналогичных понятий в российской действительности раньше не было, соответственно не было и словесных знаков, номинирующих эти денотаты. Таким образом, назрела необходимость проведения исследований в области перевода экономической терминологии.

Актуальность выбора темы исследования заключается в том, что качественный перевод английских текстов, посвященных экономической системе на русский язык невозможен без анализа структурно-семантических особенностей релевантных терминов.

Целью данной статьи является изучение структурно-семантических особенностей английских многокомпонентных экономических терминов на примере терминологических сочетаний, состоящих из двух компонентов (ДТ) в состав которых в качестве ядерных элементов входят английские существительные *deposit*, *credit*, *loan*, обладающие высокой частотностью употребления, выражающие важные понятия в тематическом поле «Банковское дело».

Многокомпонентный термин (МТ) – это, главным образом, устойчивое или относительно устойчивое словосочетание, состоящее из нескольких слов (от двух и более), употребляемых вместе по определенным синтагматическим моделям для выражения одного понятия. Термин по своей природе системен, т.е. выражает какой-то отрезок понятийного поля определенной системы и стремится к однозначности. . [1], [4]

Английские существительные *credit*, *deposit*, *loan* относятся к банковской лексике в своих ЛСВ со специальными значениями. Для подтверждения данного факта проведем анализ словарных дефиниций из толковых словарей английского языка, [3], [5] чтобы определить их семный состав и выявить сходные компоненты значений. *Deposit* – money placed in a bank. *Credit* – money due to a bank or person. *Loan* – money lent at interest by a bank or someone else. Обнаруживаем, что интегральная сема всех трех терминов выражена одним существительным '*money*' в словарных дефинициях *credit*, *deposit* и *loan*, общим для них также является дифференциальный семантический компонент, обозначенный существительным '*bank*'. Более того, между этими существительными существуют парадигматические отношения: *credit* – *loan* – синонимические, а *deposit* – *credit*, *loan* – антонимические. Таким образом выводы анализа словарных дефиниций доказывают, что английские существительные *credit*, *deposit*, *loan*, а точнее их ЛСВ '*money placed in a bank*', '*money due to a bank or person*', '*money lent at interest by a bank or someone else*', входят в тематическое поле «Банковское дело» поскольку объединены семантическими компонентами '*money*' и

'bank'. Для выявления структурно-семантических особенностей двух-компонентных терминов с английскими существительными *credit*, *deposit*, *loan* в качестве ключевых компонентов определим синтагматические модели их построения, отношение подчиненных компонентов к ключевому слову и закономерности перевода терминов на русский язык.

Модель N+N

В терминах, образованных по синтагматической модели N+N подчиненный компонент-существительное определяет ключевой компонент-существительное. В большинстве случаев перевод осуществляется способом калькирования, при котором используются морфологические трансформации, т.е. происходит замена части речи – имя существительное ИЯ заменяется на имя прилагательное ПЯ :

Consumer credit – потребительский кредит

Savings deposit – сберегательный вклад

Problem loan- проблемная ссуда

Перевод некоторых ДТ требует наряду с грамматическими трансформациями осуществления лексических замен. Например, *term loan* – среднесрочная ссуда и *participation loan* - совместная ссуда. Значение '*term*' – срок. Однако 'срочная ссуда' имеет совсем иной смысл. '*Participation*' в русском языке соответствует эквивалент 'участие' включение которого не произошло в русский аналог МТ '*participation loan*'. Лексические трансформации необходимы при семантических расхождениях в значениях соотносимых компонентов МТ ИЯ и ПЯ, достигающих критических пределов, которые приводят к нарушению норм ПЯ, в данном случае русского языка.

Немало английских экономических терминов невозможно перевести калькированием.

Bullet loan - ссуда, по которой не производится амортизация

Demand loan – ссуда с погашением в любой срок по желанию кредитора

Instalment loan- ссуда, которая погашается равными долями

Instalment credit – кредит, погашение которого осуществляется равными долями. Для перевода таких терминов используется описательный перевод, который довольно точно передает содержание английских терминов. Несмотря на это, описательный термин противоречит закону экономии языка, неудобен в использовании в речевых произведениях, так как усложняет синтаксическую структуру высказывания и, следовательно, является временным, промежуточным средством передачи значения соответствующего понятия. При условии, что это понятие приобретет достаточную актуальность в ПЯ, описательный

термин, обозначающий его, состоящий из большого количества слов, будет заменен на трехкомпонентный, двухкомпонентный или монокомпонентный термин.

Модель A/P+N.

Подавляющее большинство английских МТ, построенных по модели A/P+N, где А –прилагательное, Р – причастие, N – существительное, имеют калькированные эквиваленты в русском языке. Подчиненные компоненты определяют главные.

Documentary credit – документарный аккредитив

Retail deposit – розничный депозит

Commercial loan – коммерческая ссуда

Термин 'evergreen credit' функционирует в русском языке в двух формах - «вечнозеленый» кредит и кредит, который погашается выдачей новой ссуды. Первый эквивалент образован в ПЯ способом калькирования, а второй с помощью описания. Это как раз тот случай, когда описательный перевод постепенно заменяется менее сложным термином в соответствии с законом экономии языка, а сосуществование двух форм является временным явлением. Термины *unwarranted loan* и *fixed loan* имеют соответствия в русском языке, образованные калькированием с декомпрессией или компенсацией элементов: «*unwarranted loan* – не обеспеченная гарантией ссуда» и «*fixed loan* – ссуда с фиксированной суммой»

Изучение структурно-семантических особенностей английских экономических многокомпонентных терминов с существительными *credit, deposit, loan* в качестве ядерных элементов и закономерностей их перевода на русский язык позволило сделать следующие выводы:

1) индикатором отнесения МТ к той или иной терминосистеме является наличие соответствующих интегральных и дифференциальных семантических компонентов специальных значений ключевых слов данных МТ. Определить эти семантические компоненты удастся с помощью проведения компонентного анализа (КА) словарных дефиниций. У всех изученных существительных *credit, deposit, loan* – 'money' - интегральная сема, 'bank' – дифференциальная сема;

2) английские экономические МТ главным образом являются монономинантными относительно устойчивыми словосочетаниями: *demand sight deposit, special mention loan, single maturity loan* и другие;

3) самой высокой степенью продуктивности обладает синтагматическая модель МТ: A+N;

4) первое место по частотности использования занимают такие способы и приемы перевода, как калькирование или синтаксическое уподобление, синтаксические трансформации с перестановкой компо-

нентов и морфологические трансформации с заменой частей речи.

Литература

1. Алимов В.В. Теория перевода./ Перевод в сфере профессиональной коммуникации. –М, 2006.,с. 67
2. Кременецкая И.В. Дифференциальные профессиональные компетенции дисциплины «Профессиональное общение на иностранном языке» для студентов-бакалавров экономических профилей./ Современные проблемы науки и образования. Пенза, 2015.№1, с. 94
3. Мюллер В.К. Большой англо-русский и русско-английский словарь. – М,2008.
4. Нелюбин Л.Л. Лингвистика современного английского языка. – М, 2007, с.23
5. Webster's Desk Dictionary of the English Language Based on the Classic Edition of the Random House Dictionary.-NY, 2003

СИСТЕМЫ УЧЕТА УПРАВЛЕНИЯ ДАННЫМИ ПО ОХРАНЕ ЗДОРОВЬЯ И ЗАЩИТЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Полудников С.В., к.т.н., зав. кафедрой «Бизнес информатика и информационные технологии»

Таращук Я.Э., студентка 3 курса

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация: В работе рассмотрен компонент системы отвечающий за управление данными по охране здоровья и окружающей среды. Выделены компоненты, присущие этой системе.

Ключевые слова: PLM-система, охрана здоровья, охрана окружающей среды, безопасность производства.

Экологическая проблема и проблема безопасности рабочего места сотрудников очень актуальна для современных предприятий, особенно в свете ее прямого влияния на прибыль.

Но к сожалению, в Российском менеджменте не уделяется должного внимания данной проблеме, хотя ее значимость неоспорима. Так например в 1С:УПП экологическая проблема не затрагивается так глубоко. Да и в целом большинство информационных технологий внедряют в организации слабо связанные между собой зоны автоматизации. В результате немалые объемы данных и значительные интеллектуальные богатства не работают на пользу предприятию.

Во многих программных решениях по управлению предприятиями за решение проблемы охраны здоровья и окружающей среды отвечает PLM-система (product lifecycle management), данное программное обеспечение помогает в управлении жизненным циклом системы. Она объединяет в согласованное информационное пространство участки учета и создает среду для сквозного управления процессами проектирования, тестирования, производства, обслуживания и утилизации продуктов.

Рассмотрим отдельные составляющие PLM-системы, которые помогают частично решить наиважнейшую проблему – производить продукцию, уменьшая наносимый вред окружающей среде, а также обеспечить безопасность производства для рабочих.

Для примера рассмотрим PLM компоненту информационной системы SAP. С помощью нее предоставляется возможность управлять информацией об изделиях таким образом, чтобы контролировать про-

цессы использования опасных веществ, с момента ввода их в эксплуатацию до утилизации их как отходов.

Управление данными по охране здоровья и защите окружающей среды заключается в:

- Обработке опасных материалов и безопасности продукта;

Данный пункт включает управление спецификациями и паспортами безопасности для снижения производственных рисков и улучшения рабочего процесса. Так же данная опция позволяет системе быть более гибкой, то есть подстраиваться под требования организации в зависимости от сферы ее деятельности, это удобно, так как изменения в нормах Законодательства и ГОСТах регулярно происходят. Система позволяет вносить изменения, упрощать процесс согласования тем самым приступать к реализации управленческого решения быстрее, и таким образом выполнять требования законодательства.

- Управление опасными материалами;

Создаются условия для рационального использования ресурсов с помощью более наглядного и детального контроля за составом продукции. Например, в системе устанавливаются предельные значения концентраций веществ, то есть можно изменить состав изделия, на ранних стадиях и в процессе производства, существует связь с классификатором загрязняющих веществ. Так же есть возможность автоматического создания отчетов об использовании опасных веществ и ведется контроль особых ситуаций, которые классифицируются по типам.

- Сборе, утилизации и ликвидации отходов;

Предотвращение нерегулируемых сбросов, выбросов, возникновения неучтенных отходов. Контроль отходов предприятия становится возможным в следствии повышения качества управления ресурсами и документацией. Ведется реестр источников и количества выбросов, контролируется возникновение и хранение отходов. Так же они классифицируются и повторно используются, хранятся, обезвреживаются, передаются на захоронение или импортируются.

- Охране труда;

Возможности PLM затрагивают соблюдения техники безопасности и условий труда. Предусмотрен контроль концентрации опасных веществ на производстве, для соблюдения норм труда и обеспечения безопасности рабочего места сотрудникам. Присутствует возможность проверки наличия и состояния средств индивидуальной защиты. Можно создать отчеты по количеству травм, полученных на производстве. Выполнение сложных правила гигиены и безопасности благоприятно отражается на производстве, так как хорошее состояние здоровья сотрудников способствует их работоспособности.

- Производственной медицине.

Своевременное проведение медосмотров и возможность управления охраной труда позволяет уменьшить материальные затраты, которые возникают из-за позднего обнаружения проблем на производстве. К тому же осуществляется учет профилактических мер проведенных на производстве.

Благодаря PLM деятельность организации становится более прозрачной, предоставляется возможность увидеть проблемы производства в целом, а устранив их сократить прямые и косвенные затраты. Кроме того, есть возможность получения по выше указанным пунктам аналитической, статистической и оперативной отчетности. А это не мало важно так как, в соответствии с законом «Об охране окружающей среды» все промышленные объекты, деятельность которых связана с загрязнением окружающей среды, обязаны состоять на особом государственном учете. Кроме этого, учету подлежит и урон, наносимый экологии этими предприятиями. Такая информация должна предоставляться в виде специальных отчетов. [1]

Система мониторинга помогает отследить возникающие тенденции. Упорядоченность позволяет получить мгновенный доступ к необходимым данным. PLM ускоряет запуск необходимых объемов производства в следствии интеграции процессов и контроля логистических цепочек, таким образом сокращается время выпуска продукта на рынок.

На основании вышесказанного система PLM является универсальным, управляемым и надежным помощником производства в области экологического контроля. Но для предприятий, которые в большей степени уделяют внимание проблемам защиты окружающей среды, охраны труда и здоровья сотрудников в SAP предусмотрено программное решение расширяющее возможности PLM - Environmental, Health and Safety Management (EHSM), которое не только позволяет следить за соблюдением нормативных требований, но и реализует комплексное управление операционными рисками, связанными с экологией и безопасностью сотрудников.

Литература

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» №69 от 10.01.2002
2. А. Н. Пухальский, К. П. Корсунь , О. В. Черданцева Модифицированная схема жизненного цикла изделия // Вестник НГУ. Серия социально-экономические науки. 2011. Том 11, выпуск 4 А.Н.

3. Амбражей, Н.М. Головин Введение в бизнес-процессы в SAP ERP. Основы интеграции бизнес-процессов в SAP ERP. Учебное пособие /- СПб.: Издательство Политехнического университета, 2013
4. Вдовин, В.М. Предметно-ориентированные экономические информационные системы. Учебное пособие / - М.: Дашков и К, 2013.
5. Олейник, П.П. Корпоративные информационные системы: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / - СПб.: Питер, 2012.

УГРОЗЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЛИЧНОСТИ В СИТУАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ СРЕДЫ

Пацакула И.И., к.пс.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье дан анализ подходов к рассмотрению проблем психологической безопасности и представлены результаты исследования среди молодежи, которые отражают сложившиеся социально-экономические изменения среды с учетом всё нарастающих угроз мирного времени.

Ключевые слова: психологическая безопасность личности, переживание угроз, социально-экономические изменения среды и угрозы личности.

Исследование проводилось при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Правительства Калужской области. Грант № 16-16-40006 а/р «Психологические особенности переживания угроз, влияющих на психологическую безопасность личности в ситуации социально-экономических изменений среды (на примере жителей Калужской области)»

По данным всероссийского опроса ВЦИОМ для обеспечения собственной безопасности россияне постоянно готовы проявлять бдительность в транспорте, в местах массового скопления людей и прочее (70-73%). Остальные меры респонденты более склонны принимать в критических ситуациях, после крупных терактов и потрясений. Уро-

вень психологической безопасности человека в среде может повышаться или понижаться в зависимости от ситуации, в которой пребывает человек. Ситуация является фрагментом среды и отличается ограниченностью во времени, она всегда субъективна, среда же внесубъектна (А.Эдмонсон). Ситуация может быть значимой или незначимой, иметь позитивную, нейтральную или негативную окрашенность. Выделение психологических переменных, составляющих конструкты угроз и возможности их переживания в рамках психологической безопасности личности, представляется в связи с этим в данном исследовании актуальной. Результаты исследования позволят внести вклад в разработку проблемы целостного анализа социокультурной ситуации, с акцентом на психологическом анализе среды, в которой осуществляется функционирование человека, с одновременным учетом психологического ресурса личности.

Проблема переживания угроз современного мира в контексте влияния переживаний на психологическую безопасность личности является комплексной научной проблемой и находится на пересечении таких областей, как социальная психология, психология личности, психология здоровья, экстремальная психология.

Большинство подходов к рассмотрению проблем безопасности личности сосредоточены в рамках прикладных аспектов психологии: в контексте задач национальной безопасности (А.Н.Сухов; В.И.Митрохин; И.Н.Панарин А.Б.Василенко, С.А.Проскурин), безопасности труда, безопасности на рабочем месте (М.А.Котик; К.Г.Хойос), информационно-психологической безопасности (В.Е.Лепский, А.А.Деркач, А.И.Петренко, В.Н.Футин, И.К.Мельник и др.). В рамках юридической психологии личная безопасность рассматривается как система подготовленности сотрудников ОВД к обеспечению личной безопасности с учетом сохранения здоровья и жизни и эффективности профессиональных действий (А.И.Папкин). Существуют исследования безопасности личности с точки зрения осмысления ее возможных опасностей, риска, угроз (Л.И.Шершнев, Ф.Е.Иванов). Безопасность личности понимается и как состояние, мера защищенности от опасностей различного типа (Г.Н.Жаворонков, М.А.Котик, В.Р.Паавел, А.Д.Шерстнев). Часто понимание проблемы безопасности личности определяют исходя из опасностей – неприятностей, угрожающих кому-либо, риска или угроз (Г.Грачев, Ф.Е.Иванов, Л.И.Шершнев, А.Р.Петровский). Интересными представлены работы в области психологической безопасности в образовании, рассматривая понятие психологической безопасности применительно к кризисным ситуациям системы образования (И.А.Баева). В рамках исследований

психологии личности это, прежде всего, работы по проблемам совладающего поведения личности в трудных жизненных ситуациях (Л.И.Анцыферова, 1994), способности анализировать сложные ситуации с позиций собственного мира (Janoff-Bulman R., Timko Ch, 1987; Snuder C, Ford C, Harris R, 1997, A.Baumgardner, R.Arkin, L.Perloff). Заслуживают внимания зарубежные материалы исследования каузальной атрибуции, а именно: принципы интеграции информации о поведении человека в единое впечатление (N.Anderson 1968, 1974), исследования, объясняющие поведение с точки зрения логики (H.Kelli 1973), с точки зрения приписывания поведению внешних или внутренних причин (F.Heider 1958; D.Gilbert & P.Malone 1995; C.Sedikides & C.Anderson 1991), исследования фундаментальной ошибки атрибуции (L.Ross 1977, E.Jones & V.Harris 1967), объяснение поведения личностными особенностями индивида (T.Gilovich 1987; Prager & Culter 1990), интерпретация поведения с точки зрения личностных качеств другого (Rholes & others 1990, Ross 1981). Кроме того, обозначенная нами проблема может быть рассмотрена в рамках экстремальной психологии и изменения психического состояния, в частности влияния последствий стресса на человека (Р.А.Абдурахманов, В.В.Березовец, Р.В.Габдреев, Б.В.Захаров, А.А.Кучер, А.К.Маркова, В.Е.Попов, И.И.Пацакула, Н.В.Тарабрина, Э.Р.Яппарова, Н.Г.Осухова, Ф.Е.Василюк, Б.Колодзин, Дж.Ф. Борус, С.М.Chemtob, R.W.Novaco, R.S.Hamada, D.M.Gross, G.Smith, C.MacDonald, K.Chamberlain, N.Long, D.L.Ronis, E.W.Bates, A.J.Garfein, B.K.Buit, R.J.Lifton, R.Rosenheck, A.Fontana, J.M.Violanti), исследования проблем ветеранов боевых действий, а также особенности социально-психологической помощи семьям ветеранов, переживших стресс (C.Williams, T.Williams, C.R.Figley, T.Dalgleish, S.Joseph, S.Thrasher, T.Tranah, W.Yule). Результатом выше приведенных исследований является раскрытие различных аспектов, закономерностей поведения личности, в том числе, в сложных жизненных ситуациях.

Однако приведенные исследования не рассматривают, как происходящие изменения в нашей стране (изменения в мировоззрении, пересмотр прежних ценностей и идеалов, обострение межнациональных отношений, участвовавшие террористические акты) отражаются в сознании и поведении людей, на их переживаниях и действиях, какими при этом особенностями поведения руководствуется личность, направленными на реализацию индивидуальных возможностей именно безопасного существования. Не представлены работы, предлагающие результатом исследований построение типологий личностей, сходным образом переживающих угрозы. Перед психологами всё чаще встает

вопрос о взаимосвязи половых, возрастных и личностных особенностей поведением, сознанием и пониманием человеком ситуации угрозы. Однако в настоящее время практически отсутствуют исследования, в которых анализировались бы психологические аспекты понимания ситуаций угрозы рядовыми гражданами [1]. Психологические особенности личности, опосредующие характер переживания угроз на данный момент изучены явно недостаточно.

В целях изучения представлений об угрозах, влияющих на психологическую безопасность личности, нами было проведено эмпирическое исследование. В качестве опрошенных выступили 86 представителей молодого поколения (группа лиц в возрасте от 18 до 25 лет).

Исследование заключалось в выполнении испытуемыми заданий «Ассоциации» и позволило оценить потенциальную возможность защиты от возможных угроз для личности и умение создавать психологически безопасную среду (безопасные отношения со средой) представителями молодого поколения.

Полученные результаты отражают сложившиеся социально-экономические изменения среды с учетом все нарастающих угроз мирного времени.

Это констатируют и полученные нами результаты исследования. Потребность в безопасности – одна из базовых потребностей личности, связанная с отсутствием опасности, угроз для человека и риска. Сигналом опасности для человека служит страх, а затем переживание негативных состояний: непонимание, унижение, стресс. Это те понятия, которые ассоциируются с понятием угрозы у современного молодого поколения. Таким образом, угрозы личности связаны с нарушением ощущений своей безопасности на основе субъективной когнитивно-эмоциональной оценки ситуации как потенциально опасной. Психологическая безопасность личности рассматривается с позиции учета психологической сущности угроз.

Не случайно, что большая часть ассоциаций связывается респондентами с существованием конкретных угроз, а наибольший процент их приходится на ассоциирование угроз личности с терроризмом (24,4% от всех ассоциаций). В последние годы в России периодически происходят террористические акты, сопровождающиеся массовой гибелью людей. В связи с чем, уровень напряженности населения, связанный с возможной террористической угрозой отражается и на их представлениях об угрозе личности.

Современный россиянин не только понимает наличие актуальных угроз для современного человека, но и глубоко переживает их [2].

Полученные нами результаты позволяют констатировать, что в представлениях опрошенных находят отражение смыслы существования личности. И значимым моментом этих представлений является появление угроз, психологическая сущность которых заключается в феномене экзистенциальности: думы о смерти, катастрофе и конце света свидетельствуют об этом.

Литература

1. Пацакула И.И. Уровни профессиональной безопасности сотрудников спецподразделений правоохранительных органов // Акмеология. ЮВ. - М.: Международная академия акмеологических наук. 2015. № 3. С. 137-139
2. Пацакула И.И., Зайчикова И.В. Измерения временной перспективы молодого поколения в ситуации изменения культурно-исторической среды // Современные проблемы науки и образования. - 2014. - № 6. - URL: www.science-education.ru/120-15678 (дата обращения: 26.10.2015).

ПРОФИЛАКТИКА ВИКТИМНОГО ПОВЕДЕНИЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ

Белинская Т.В., к.пс.н., доцент
КГУ им. К.Э.Циолковского, г. Калуга

Аннотация. В работе обеспечение безопасной среды обозначается как ключевое условие социального развития региона. Проведен анализ современного понимания понятия «виктимность», определено проблемное поле теоретического анализа виктимности, виктимного поведения, исследованы проявления виктимности в среде студенческой молодежи, описан один из способов профилактики виктимного поведения.

Ключевые слова: субъективное ощущение безопасности, виктимность, виктимное поведение, виктимологическая профилактическая работа с молодежью.

Одним из ключевых условий социального развития региона выступает обеспечение безопасной среды. Большинству людей (особенно молодых) присуще субъективное ощущение безопасности окружающей среды. Его свойственность молодому человеку объясняется многими факторами. В том числе, возрастными особенностями, личным опытом безопасности той или иной ситуации и поэтому ненапряженностью потребности в безопасности [3]. Объективная небезопасность среды в сочетании с субъективным ощущением личностью безопасности обуславливает такое явление как виктимность. Распространенность в среде молодежи позиции беспечности, мнимого ощущения безопасности среды делают актуальными вопросы виктимологической профилактической работы с молодежью и исследования условий формирования виктимности. Вопросам виктимности как феномена, его характерности, особенностей и профилактики у студенческой молодежи и будет посвящена данная статья. Рассматривая виктимность как полярное явление, следует понимать существование континуума на одном конце которого «виктимность» (имеется ввиду конативный компонент), а на другом «безопасное поведение».

Проблема настоящего исследования полидисциплинарна, ее предмет находится на стыке юридической, педагогической психологии и виктимологии. На момент возникновения виктимология (в конце 40-х гг. XX века) имела узкий предмет и занималась рассмотрением системы отношений между субъектами криминогенной ситуации. Сегодня

виктимология вышла за рамки модели взаимодействия «преступник – жертва» в модель «социальное явление – жертва». Выступая как теория комплексно анализирующая феномен жертвы, рассматривая в качестве актуальных проблем виктимность, ее проявления и детерминацию, виктимизацию и факторы ее лимитирующие, виктимология работает в проблемном поле психологических направлений.

Определим смысловое поле понятия «виктимность». Понимание виктимности многоаспектно. Виктимность рассматривается:

- как свойство личности, проявляющееся как закрепленное в поведении психологическое отклонение, обуславливающее предрасположенность субъекта становится жертвой.

- как потенциальная или актуальная способность лица индивидуально или коллективно становиться жертвой социально-опасного проявления (Л.В. Франк) [4].

- как физические, психические и социальные черты и признаки, которые создают предрасположенность к превращению человека в жертву (преступления, несчастного случая, деструктивного культа и т. д.) (Д.В. Ривман) [2].

- как социальное, физиологическое, психологическое и морально-этическое отклонение, проявляющееся в привычных формах активности (поведении и деятельности) и детерминирующих потенциальную или реальную предрасположенность субъекта становиться жертвой в широком смысле данного понятия О.О. Андронникова [1].

Различные понимания виктимности оставляют множество вопросов для размышления:

- виктимность это отдельное свойство или совокупность свойств личности (личностный конструкт);

- как соотносятся актуальная и потенциальная, объективная и субъективная виктимность.

- в каких условиях виктимность и ее поведенческие проявления детерминированы наследственными диспозициями, а в каких условия-ми среды.

- в каких условиях существует устойчивое поведенческое проявление виктимности, складывающееся в стиль, детерминирующее предрасположенность субъекта становиться жертвой.

- в каких условиях происходит спонтанное проявление виктимности в сложившейся кризисной ситуации.

В рамках нашего исследования будет рассматриваться виктимность через ее проявление: виктимное поведение как отклонение от норм безопасного поведения.

В конечном счете все теоретические вопросы могут быть сведены в практике к задаче профилактики виктимности, виктимного поведения. Профилактика и предотвращение какого-либо явления, в первую очередь, предполагают понимание специфики его проявления.

Целью проведенного пилотажного исследования стало изучение особенностей виктимного поведения студентов, определение характерности данного явления для студенческой молодежи и поиск адекватных методов профилактики.

В исследовании приняло участие 50 человек, большая часть испытуемых девушки, обучающиеся в КГУ им. К.Э. Циолковского. Для изучения виктимности была использована методика исследования склонности к виктимному поведению О.О. Андронниковой. Данная психодиагностическая методика, охватывающая комплекс взаимосвязанных проявлений виктимного поведения и направленная непосредственно на анализ психологической реальности, скрывающейся за виктимными поведенческими аспектами, является единственной стандартизированной методикой, исследующей предрасположенность к реализации различных форм виктимного поведения.

В результате анализа данных было выявлено следующее: показатели по шкале реализованной виктимности находятся в норме у 76% выборки. Таким образом, три четверти опрошенных либо редко попадают в критические ситуации, либо, у них уже сложился защитный способ поведения, позволяющий избегать опасных ситуаций. Однако, каждый четвертый испытуемый имеет высокие значения по шкале реализованной виктимности. Таким образом, реализованная виктимность – явление присущее исследуемой выборке.

У каждого третьего опрошенного (32%) выявлено преобладание некритичного типа виктимного поведения, при котором человек не анализирует ситуацию, не оценивает ее всесторонне. У каждого пятого респондента (18%) выражен инициативный тип, характеризующийся гиперсоциальным поведением. В выборке у каждого десятого (12% респондентов) преобладает пассивный тип виктимного поведения, что говорит о характерности ролевой позиции жертвы, робости, скромности, внушаемости и конформности. Такие люди не окажут сопротивления, противодействия преступнику по различным причинам: в силу возраста, физической слабости, беспомощного состояния, трусости, из опасения ответственности за собственные противоправные действия. У каждого десятого (12% испытуемых) обнаружен агрессивный тип. 18% испытуемых свойственен активный тип потрепавшего. Люди такого типа склонны к самоповреждающему

и саморазрушающему поведению. Таким образом в ходе исследования выявлена склонность членов выборки к разным видам виктимного поведения.

Для проведения профилактической работы был использован метод кей-стади. Решение конкретных ситуаций позволяет получить опыт их решения, выбрать типовые наиболее эффективные решения. Серия мини-кейсов была составлена с опорой на классификацию форм виктимного поведения О.О.Андронниковой. Каждый мини-кейс был использован в групповой работе, содержал описание ситуации и задание, предполагающее сбор максимального количества поведенческих альтернатив и оценку их с позиции достижения основного результата: обеспечения безопасности.

Пример мини-кейса

Вы возвращаетесь домой поздно вечером по безлюдному переулку. Навстречу идет компания подростков. У двоих из них палки. Вы осознаете ситуацию как опасную. Предположите какими могут быть Ваши действия? Обсудите разные альтернативы с членами своей группы. Выберите те способы поведения, которые позволяют максимально обеспечить Вашу безопасность.

Примеры предложенных способов поведения:

1. Спокойно идти дальше.
2. Побежать в обратную сторону.
3. Остановиться.
4. Напасть первым.
5. Забежать во двор: разбить светящееся окно на нижнем этаже или ударить по нескольким машинам, которые на сигнализации.
6. Кричать: «Помогите!».
7. Начать разговаривать по телефону: указывая местоположение, переспрашивая: «Через сколько? Через минуту?»

В ходе обсуждения альтернатив акцентируется внимание на том, в каких условиях предложенный способ эффективен.

Выводы:

1. Одним из ключевых условий социального развития региона выступает обеспечение безопасной среды. Объективная небезопасность среды сочетается с субъективным ощущением личностью безопасности, что обуславливает такое явление как виктимность. Распространенность явления в среде молодежи обуславливает актуальность его исследования в решении задач социального развития региона.

2. На сегодняшний день открытыми остаются вопросы понимания, детерминации и профилактики виктимности и виктимного поведения.

3 Виктимность выступает как социальное, физиологическое, психологическое и морально-этическое отклонение, проявляющееся в привычных формах активности (поведении и деятельности) и детерминирующую потенциальную или реальную предрасположенность субъекта становиться жертвой (О.О. Андронникова). Одним из способов профилактики виктимного поведения может стать метод конкретных ситуаций.

Литература

1. Андронникова О.О. Диагностика склонности к виктимному поведению [Электронный ресурс]
2. <http://psihologn.org/index.php/katalog-statej/233-metodika-issledovaniya-sklonnosti-k-viktimnomu-povedeniyu>
3. Ривман Д.В. Криминальная виктимология. - СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2003. - 358 с.
4. Пацакула И.И. Уровни профессиональной безопасности сотрудников спецподразделений правоохранительных органов // Акмеология. ЮВ. - М.: Международная академия акмеологических наук. 2015. № 3. С. 137-139
5. Франк Л. В. Виктимология и виктимность / Л.В.Франк. – Душанбе, 1972. – 126 с.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ОБЩЕСТВА: ИСТОРИЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Кузнецова Е.А., старший преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация: в России социальная поддержка всегда сопровождалась такой формой общественной помощи как благотворительность. В её основе лежат христианские ценности и менталитет русского народа. Благотворительные организации позволяли не только поддерживать свое существование, но и найти свое место в жизни. Эти организации являлись одной из форм социальной защиты и социальной реабилитации людей. Они создавались в среде самого народа и существовали в течении длительного времени. XIX век представляет наиболее развитую форму благотворительной деятельности, которые возрождаются в современном обществе.

Ключевые слова: благотворительность, социальная поддержка, меценатство, благотворительные организации.

Благотворительность в современном понимании - это акт милосердия. Это одновременное действие: помощь, пожертвование и т.п., а не действие длительного порядка, не постоянная работа по поддержке людей. Это осталось нам от социалистического устройства государства, где благотворительности не было места. В СССР «не было» нищих, больных, инвалидов, дефективных детей. Государство давало всему населению полную гарантию социальной защиты и в благотворительной деятельности общество не нуждалось.

Мы потеряли корни благотворительности, создаваемые веками развития русского народа. С образованием первого государства, одной из его функций становится решение социальных проблем, попытки поддержать обездоленных, привлечь к ним внимание общества. Князь Владимир при своем дворе раздавал всякому нищему и убогому кушанье, питье и деньги. По городу разъезжала телега с продовольствием для раздачи его больным и нищим. Князь Ярослав в 1046 году учреждает сиротские училища и т.д.

Вместе с изменением форм государства; изменяются и формы социальной поддержки. Все большую часть забот о малоимущих берет на себя само общество. XIX век представляет расцвет благотворительности и около 40% всей социальной помощи составляла благотворительность.

Благотворительность явление своеобразное. Она существует у всех народов. Но ее формы и методы зависят от многих причин. Главная из которых – менталитет народа. Благотворительность Петербурга отличалась от благотворительности, ведущейся в Москве. Петербург, собравший в себе купцов и промышленников иностранного происхождения почти в два раза остывал от Москвы по количеству пожертвований малоимущим, по благотворительной активности общества. Москва, представлявшая старорусское купечество, дворянство, корни которых уходили в глубь веков, была городом, которых порождал целые династии меценатов, где собирались крупнейшие пожертвования. Калуга – провинция, с чисто русским населением, в XIX в. имела более 20 благотворительных организаций на 100 тысяч населения города. В губернии находились многочисленные «дворянские гнезда» и шло интенсивное строительство больниц, школ, приютов.

Благотворительность XIX в. представляла из себя уже целую систему, пронизывающую общество сверху донизу. Начиная с членов царской фамилии, где благотворительностью занимались все великие князья и княжны. Они подавали пример своему окружению, всему обществу, создавали благотворительные организации и курировали их. Так «Комитет императрицы Марии Федоровны» XIX в. состоял более чем из 1000 организаций по всей стране. На местах губернаторы всячески поддерживали благотворительную деятельность. Жены губернаторов, как правило, вели большую благотворительную работу сами, были организаторами Женских благотворительных обществ. Но не только члены царской фамилии, чиновники, купцы и дворяне занимались поддержкой малоимущих слоев населения. Практически благотворительность – это был образ жизни. Мы знаем множество примеров благотворительной деятельности и далеко не богатых людей, старающихся оказать помощь тем, кто находится в более худшем положении. Особенно ярко это проявлялось в тяжелые для страны времена войн, неурожаев, бедствий.

Благотворительность – явление общественного характера. Это взаимодействие всех слоев общества с целью поддержки нуждающихся. По сути это путь, через который общество само решало свои социальные проблемы, считая это естественным проявлением жизни. Государство активизировало благотворительную деятельность, помогало, создавало условия и материальные и моральные для ее развития. Люди, ведущие значительную благотворительность получали возможность льгот, освобождения от части налогов. Благотворительность была в центре внимания всех государственных структур. Оказывать благотворительность было не только почетно, но и выгодно. Чем больше

средств затрачено на нее, тем значительнее и весомее становился о его кредитоспособности, устойчивости его предприятия, о его нравственном облике. Такому человеку можно было доверять и в деловых отношениях. Общество высоко ценило этих людей. Они получали титул Почетного гражданина города и с авторитетом этого человека считались.

Механизм благотворительности работал четко, по своим законам, безусловно, он отражался на морально-нравственные нормы общества. А эти нормы воспитывала семья, религия. Церковь и сама вела огромную благотворительную работу, привлекая к ней своих прихожан. Эти нормы безусловно утеряны в наше время. Но кроме этических норм у общества была еще и возможность реализовывать свою благородную миссию.

Существовало огромное количество различных организаций. Одни из них были стабильны и работали по 40-50 лет. Так Женское благотворительное общество в Калуге существовало с 1841 по 1917 гг. Создавались и временные организации, по необходимости, как Комитеты Беженцев при 1-ой мировой войне. И эти организации охватывали все слои общества, решая конкретные проблемы данного слоя: девочек из небогатых семей, юношей благородного происхождения, вдов солдат, инвалидов войны, престарелых, так называемых «праздношатающихся» и т.д. Благотворительность частных лиц и благотворительной организации нередко невозможно выделить как различные виды поддержки. Так Калужские купцы Хлюстин, Малютин, Золотарев делали огромные взносы и пожертвования. И в тоже время Малютин содержал на свои средства несколько организаций: приют, реальные училища. Он был попечителем, членом Совета, он же давал основную часть денег на содержание приюта и училища. Хлюстин содержал больницу, строил богадельни, в которых в свою очередь являлся членом попечительского совета.

Большое внимание оказывалось поддержке талантов. Не просто организации выставок или концертов, а именно поддержка, дающая возможность вырасти молодому таланту, окрепнуть и вернуть свой долг обществу, прославляя страну своим искусством.

Общество заботилось о своем будущем. Приюты давали профессиональные навыки и возможность обеспечить свое существование, училища - это основа кадров для предприятий тех же Малютина и Хлюстина. Люди не бросались просто на произвол судьбы. Общество через свою благотворительную деятельность помогало обрести место в жизни. Благотворительная организации, церковь, частные лица не брали на себя задачу материального обеспечения низших слоев. Но они

давали возможность найти работу- одна из функций Комитета Беженцев, суметь себя обеспечить - одна из функций приютов для детей; получить образование и т.д. Благотворительность не воспитывала иждивенцев. Она создавала условия для социальной реабилитации людей. Практически все благотворительные общества финансировались не только за счет пожертвований, но и за счет самой деятельности опекаемых людей. Главная цель устава каждого общества – создать возможность для того, чтобы человек смог в конечном итоге заботиться и о себе сам. Исключение конечно составляли престарелые и нетрудоспособные люди. Но забота о стариках, инвалидах, больных – это христианский долг заботы о своих родителях, об «убогих», долг, чувство которого воспитывалось в семье, моралью самого общества, религией.

Мы давно ушли от иллюзии, что сможем возродить социальные гарантии. И поэтому социальная поддержка на современном уровне оказывается начинает заново вспоминать те же формы, давно ушедшие в небытие вместе с дворянством, купечеством и плеядой меценатов. Вряд ли мы можем возродить то, что ушло вместе с ними – образ их жизни в обществе, моральные нормы. Да и неимущие слои, нуждающиеся в поддержке, другие и проблемы, стоящие перед социальной защитой. Они схожи в одном: необходимо найти механизмы реабилитации этих людей в обществе. Благотворительность – один из таких механизмов. Не стоит стремиться к возрождению старых форм. Но принципы ее деятельности знать необходимо. Благотворительность не возродится и без тех нравственных критериев, которые существовали раньше. Возрождение же нравственности общества возможно только через семью, школу, ВУЗ. Через создание, а точнее укрепление менталитета русского народа. И в любом случае, мы должны беречь любые формы проявления благотворительной деятельности. Наше общество будет медленно изменяться, медленно поднимать экономический потенциал и возрождать свою духовность. И благотворительность, развиваясь и укрепляясь, займет свое место в жизни общества и государственной структуре России.

Литература

1. Благотворительность в России: Социальные и исторические исследования / Под общ. ред. О. Л. Лейкинда. СПб.: Лики России, 2005–2006; СПб.: Изд-во им. Н. И. Новикова, 2012
2. Баранова И., Здравомыслова О., Кигаи Н., «Отношение населения к благотворительности в России». - М., 2011. - 48с.
3. Боханов А. Н. Коллекционеры и меценаты в России. М., 2013.
4. Власов П. В. «Благотворительность и милосердие в России», Москва, 2011

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

Абдуганиева Г. К.	22	Махова Р. В.	178,192
Абдусаломова Н. Б.	131	Медведева О.С.	222
Аброськин П.Н.	97	Мигел А.А.	71, 121
Аброськина Ю.Н.	102	Мищенко И.К.	94
Акимова Е.А.	258	Мясникова Е. Б.	239
Александров Е.Л.	39	Нерсисян Л.К.	126
Белова Е.Л.	141, 147, 156, 164, 232	Пацакула И.И.	270
Белова И.А.	151	Полпудников С.В.	267
Белинская Т.В.	275	Попельшко Т.М.	164
Бритвина Е.В.	232	Преснякова Е.А.	82
Бурак Д.М.	147	Прядка Е. Е.	59
Бурцева Т. А.	17, 59	Ремжов А.В.	12
Витютина Т.А.	117	Сангинова Л.Д.	4
Губернаторова Н.Н.	35	Сергеева И. А.	178, 185, 192
Губанова Е.В.	160	Сергиенко Н.С.	47, 249
Дадабаев Ш. Х.	195	Суслякова О.Н.	44
Демина О.В.	113	Таращук Я.Э.	267
Дербичева А.А.	141	Темиров Ф.Т.	195, 207
Дорожкина Т.В.	28	Титов К.М.	243
Емельянова Е.В.	88	Тошпулатов А.Ш.	207
Емельянов А.И.	88	Турсунмухамедов И.Г.	39
Иванихин А.А.	226	Трутнева Н.Ю.	71
Карпова В.В.	12	Требунских П. В.	106
Клизогуб Л.М.	77	Федотова Е. В.	185, 235
Клименко Е.В.	254	Харламова М.В.	156
Князева И.В.	52	Холбеков Р. О.	203
Кондрашова Н.Г.	173	Холбекова Ф.Р.	203
Куликова Л.Е.	117	Худы - Хыски Д.	28
Кузнецова Е.А.	280	Черняева Е.В.	169
Кременецкая И.В.	262	Шугар В.И.	109
Крутиков В.К.	28	Эшонкулов Л. А.	212
Круглов В.Н.	65, 121	Sativaldyeva D. A.	218

СОДЕРЖАНИЕ

Региональные финансы: современность и прогнозы

Сангинова Л.Д. Государственная финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства: действующая практика и направления совершенствования.....	4
Карпова В.В., Ремжов А.В. Парадоксы финансирования расходов на социальную сферу из бюджетов муниципальных образований.....	12
Бурцева Т. А. Финансовый потенциал региона как фактор инвестиционной активности регионов России.....	17
Абдуганиева Г. К. Основные направления совершенствования пенсионной системы в Узбекистане.....	22
Крутиков В.К., Худы - Хыски Д. (Chudi Hyski D.), Дорожкина Т.В. Использование положительного мирового опыта в развитии региона.....	28
Губернаторова Н.Н. Развитие региональных форм поддержки малого и среднего предпринимательства	35
Турсунмухамедов И.Г., Александров Е.Л. Реализация конкурентных преимуществ регионального хозяйствования в современных условиях	39
Суслякова О.Н. Социальная помощь семьям, имеющим детей, в Калужской области.....	44
Сергиенко Н.С. Финансовые аспекты организации территориального общественного самоуправления.....	47
Князева И.В. Социально-экономические аспекты развития и приоритеты системы сохранения здоровья населения в Калужской области.....	52
Прядка Е. Е., Бурцева Т. А. Проблемы внедрения инновационных технологий в сфере здравоохранения.....	59
Круглов В.Н. Совершенствование фактора конкурентоспособности в строительной отрасли	65
Мигел А.А., Трутнева Н.Ю. Анализ благосостояния населения России.....	71
Клизогуб Л.М. Дифференциация заработной платы работников в Калужской области.....	77
Преснякова Е.А. Развитие мер стимулирующего характера в	

рамках системы межбюджетных отношений в Российской Федерации.....	82
Емельянова Е.В., Емельянов А.И. Перспективы развития инновационного кластера Калужской области.....	88

Система управления организацией: отраслевой и региональный аспекты

Мищенко И.К. О прогнозировании продаж продукции в организации.....	94
Аброськин П.Н. Проблема заниженной оплаты труда.....	97
Аброськина Ю.Н. Проблема прогнозирования рынков промышленной продукции.....	102
Требунских П. В. Проблемы внутрифирменного планирования на предприятии.....	106
Шугар В.И. Стратегическое управление организациями. Применение инструментов «бережливого производства».....	109
Демина О.В. Тенденции внедрения проектного управления в кадровой сфере государственной службы	113
Витютина Т.А., Куликова Л.Е. Организация производства автомобильных двигателей в Калуге.....	117
Круглов В.Н., Мигел А.А. Система мероприятий по обеспечению платежеспособности промышленной организации.....	121
Нерсиян Л.К. Имидж организации как объект управления и инструмент конкурентной стратегии.....	126
Абдусаломова Н. Б. Система управления затратами на промышленных предприятиях черной металлургии.....	131

Экономика организации: бизнес-проблема или бизнес-перспектива?

Белова Е.Л., Дербичева А.А. Техника проведения анализа финансового состояния организации.....	141
Белова Е.Л., Бурак Д.М. Проблемы формирования информационной базы для составления отчета о движении денежных средств.....	147
Белова И.А. Основные проблемы учета и анализа материально-производственных запасов.....	151
Белова Е.Л., Харламова М.В. Современные проблемы развития аудита в России.....	156

Губанова Е.В. Оценка уровня финансовой устойчивости организации на основе ресурсной и ресурсно-управленческой методики.....	160
Белова Е.Л., Попельшко Т.М. Существенность в аудите: значение и порядок расчета.....	164
Черняева Е.В. Методология проведения аудита.....	169
Кондрашова Н.Г. Антикоррупционный аудит и антикоррупционная экспертиза как основные меры выявления и пресечения коррупции в России.....	173
Сергеева И. А., Махова Р. В. Системы управления затратами и методы оценки затрат в себестоимости продукции.....	178
Сергеева И. А., Федотова Е. В. Учетно-аналитическое обеспечение контроля затрат.....	185
Сергеева И. А., Махова Р. В. Бюджетирование как метод оптимизации организации и контроля затрат экономического субъекта.....	192
Дадабаев Ш. Х., Темиров Ф.Т. Оценка товарно-материальных запасов	195
Холбеков Р. О., Холбекова Ф.Р. Совершенствование бухгалтерского учета в Узбекистане на основе интеграции.....	203
Темиров Ф.Т., Тошпулатов А.Ш. Зарубежный опыт при составлении консолидированного финансового отчета	207
Эшонкулов Л. А. В условиях модернизации экономики вопросы применения современных методов расчета затрат.....	213
Sativaldyeva D. A. Scope of convergence and harmonization of national systems of accounting and auditing ifrs and ISA.....	218

**Институциональная площадка региона:
готовность к развитию**

Медведева О.С. Значение и особенность гендерных стереотипов в маркетинге.....	222
Иванихин А.А. Сбытовая стратегия фирмы: разработка в современных условиях.....	226
Белова Е.Л., Бритвина Е.В. Аутсорсинг как способ удаленного взаимодействия руководителя и	

контролирующих органов.....	232
Федотова Е.В. Особенности налогообложения малого бизнеса Калужской области в 2017 году.....	235
Мясникова Е. Б. Государственная поддержка малого бизнеса как фактор формирования инновационного уклада	239
Титов К.М. Влияние глобальных тенденций на значимость и степень развития отдельных элементов национальной экономики России	243

Информационная среда бизнеса и IT технологии управления

Сергиенко Н.С. Банковские технологии для управления остатками средств на едином счете федерального бюджета.....	249
Клименко Е.В. Обучение иноязычной диалогической речи в рамках дисциплины «деловой иностранный язык».....	254
Акимова Е.А. Использование технологии принятия нравственного решения в подготовке будущих менеджеров.....	258
Кременецкая И.В. Способы перевода английских экономических многокомпонентных терминов на русский язык.....	262
Полпудников С.В., Тарашук Я.Э. Системы учета управления данными по охране здоровья и защите окружающей среды.....	267
Пацакула И.И. Угрозы психологической безопасности личности в ситуации социально-экономических изменений среды....	270
Белинская Т.В. Профилактика виктимного поведения студенческой молодежи в контексте обеспечения безопасности социальной среды.....	275
Кузнецова Е.А. Социальная поддержка общества: история благотворительности в России.....	280

Научное издание

**«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА:
НОВЫЕ ВЫЗОВЫ»**

Сборник научных статей по материалам международной
научно-практической конференции
7-8 декабря 2016 года, Калуга, Россия

Под редакцией Т.Э.Пироговой, Д.К.Никифорова

Авторский компьютерный набор
Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета:
Губернаторова Н.Н.

Дизайн обложки Зобнина И.С.

Калужский филиал Финуниверситета
Г.Калуга, ул.Чижевского,17
Тел.: (4842) 745443
E-mail: fa-kaluga@fa.ru
<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 18,1

Издательство: ООО "ТРП"

Подписано в печать: 25.11.2016. Тираж 300. Заказ № 2861
Отпечатано в типографии: ООО «ТР-принт».
127055, Москва, ул.Правды, д.24, стр. 5
Тел. (499) 519-01-24. Сайт: www.tirazhy