

**Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Ярославский филиал**

***Сборник научных статей
научно-педагогических и практических работников***

Ярославль 2016

УДК 330.101
ББК 65.050
С 41

Печатается по решению Ученого совета
Ярославского филиала Финансового
университета при Правительстве
Российской Федерации

Рецензент:

Ю.В. Коречков, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономика и учетно-аналитическая деятельность» образовательной организации высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)».

С41 Сборник научных статей научно-педагогических и практических работников [Текст] / кол. авторов; под ред. В.А. Неклюдова и О.В. Карташевой. – Ярославль: Канцлер, 2016. – 410 с.

ISBN 978-5-9527-0328-5

В сборник включены труды научно-педагогических и практических работников. Тематика статей: экономика и финансы; кредит и банковское дело; государственное и муниципальное управление; менеджмент и маркетинг; учетные и аналитические системы; гуманитарные и общественные науки.

Статьи представлены в авторской редакции по материалам, представленным в электронном виде. Ответственность за содержание материалов несут авторы.

УДК 330.101
ББК 65.050

© Коллектив авторов, 2016
© Ярославский филиал
Финуниверситета, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Бартенев В.А., Грехов Д.В., Константинова Ю.Д.</i> Безопасное производство.....	9
<i>Бартенев В.А.</i> Правила обмена документами в электронном виде	10
<i>Бартенев В.А.</i> Лидерство и адаптация	12
<i>Бартенев В.А.</i> Система высшего образования в условиях информационного общества: вызовы и парадигмы.....	14
<i>Бартенев В.А.</i> Спортивная деятельность и формирование социально значимых качеств личности.....	15
<i>Бартенев В.А., Разумов Д.С.</i> Понятия и сущность управленческих решений.....	18
<i>Бородкин А.В., Разумов Д.С.</i> Миграционные потоки как элемент современной геополитики и геоэкономики	20
<i>Бородкин А.В., Разумов Д.С.</i> Дедуктивная и индуктивная логика	22
<i>Бородкин А.В., Разумов Д.С.</i> Конфедерация: сущность и опыт государственного управления	23
<i>Быков В.А.</i> Бюджетная политика России в условиях экономических санкций.....	25
<i>Быков В.А.</i> Методические подходы к системе оценки и управления проектами предприятия.....	28
<i>Быков В.А.</i> Основные виды судебных экономических экспертиз.....	31
<i>Вахрушев Д.С., Лемехов А.А.</i> Теоретические основы управления структурой капитала	34
<i>Волков А.Ю., Лисенкова Н.А.</i> О плюсах и минусах налоговой системы России.....	40
<i>Волков А.Ю.</i> Сущность налогового аудита	42
<i>Волков А.Ю.</i> Взгляд на сущность рынка ценных бумаг	44
<i>Волков А.Ю.</i> Риски инвестирования на финансовых рынках	46
<i>Волков А.Ю., Якишилов И.Н.</i> Содержание и аналитические возможности интегрированной отчетности: международный аспект	48
<i>Волков А.Ю., Янин Г.В.</i> Практический аудит как фактор социально-экономического обеспечения деятельности организации.....	53
<i>Грачева Ю.В., Волкова Е.А., Жильцова Т.Н.</i> Обучение грамматике иностранного языка игровыми методами	67
<i>Грехов Д.В.</i> Механизм принятия управленческих решений	71
<i>Грехов Д.В.</i> Сущность и содержание управленческого решения	75
<i>Разумов Д.С., Громова М.В.</i> Проблема организации самостоятельной работы студентов в вузе	77
<i>Громова М.В.</i> Специфика управленческого успеха	81

<i>Громова М.В.</i> Законодательное регулирование документационного обеспечения в организации.....	84
<i>Разумов Д.С., Громова М.В.</i> Социальная эффективность управления организацией	86
<i>Разумов Д.С., Громова М.В.</i> Проблемы рекреации в современных условиях	88
<i>Жаров Н.А.</i> Математическая модель отказов в теории игр.....	90
<i>Жевраков Д.Е.</i> Теоретические основы управления оборотным капиталом предприятия	93
<i>Жевраков Д.Е.</i> Бухгалтерский баланс как источник анализа хозяйственной деятельности.....	99
<i>Жильцова Т.Н.</i> Стилистические особенности деловой документации и корреспонденции на иностранном языке	105
<i>Карасев А.П., Сальников А.М.</i> О проблеме учета изменения курсов валют в процессе управления иностранными инвестиционными проектами в рамках финансового менеджмента	108
<i>Карасев А.П.</i> Оценка эффективности инвестиционных проектов	110
<i>Карасев А.П., Разумов Д.С.</i> Оптимизация кольцевых маршрутов в логистике.....	114
<i>Карасев А.П.</i> Использование матрицы Ансоффа для принятия управленческого решения по выбору стратегии роста.....	116
<i>Карасев А.П.</i> Использование алгоритма Джонсона-Афанасьева в операционном менеджменте.....	118
<i>Карасев А.П.</i> Концепция жизненного цикла в теории организации	120
<i>Карасев А.П.</i> Проблемы управления цепями поставок в условиях конкуренции	123
<i>Иванова Н.И., Козлов Г.Е., Карташева О.В.</i> Скоринговая модель как один из методов оптимизации	124
<i>Иванова Н.И., Карташева О.В.</i> Математическое моделирование риска инвестора.....	126
<i>Иванова Н.И., Карташева О.В.</i> Методы эконометрики для оценки потенциального заемщика	129
<i>Козлов Г.Е.</i> Финансовая математика в финансовом анализе предприятия	132
<i>Колесов Р.В., Якишилов И.Н.</i> Бухгалтер – профессия будущего.....	136
<i>Лазурин Е.А., Лисенкова Н.А.</i> Финансовые аспекты лизинга и кредита в корпорации	139
<i>Лазурин Е.А.</i> Управление денежными потоками в экономическом субъекте.....	142

<i>Лазурин Е.А.</i> Функционирование малого бизнеса в России в условиях его перехода на международные стандарты финансовой отчётности ..	146
<i>Лемехов А.А., Лазурин Е.А.</i> Корпоративные финансы организации	149
<i>Лемехов А.А.</i> Основные формы и методы управления персоналом в организации	152
<i>Лемехов А.А.</i> Основы организации учета и отчетность в кредитном учреждении	158
<i>Лисенкова Н.А.</i> Управленческий учёт и анализ доходов организации при бюджетировании	161
<i>Лисенкова Н.А., Трохалев М.В.</i> Теория и практика антикризисного управления предприятием.....	164
<i>Разумов Д.С., Мильто А.В.</i> Особенности колониального управления: геополитический аспект	167
<i>Мирошниченко Н.А., Разумов Д.С.</i> Характеристика современной философии	171
<i>Митякин Д.Н.</i> Бизнес-анализ – предварительный этап подготовки бизнес-плана	174
<i>Неклюдов В.А., Колесов Р.В., Сироткин С.А.</i> Профессия финансиста: современное состояние и перспективы развития	178
<i>Неклюдов В.А.</i> Методы оценки стоимости бизнеса для повышения его конкурентоспособности	181
<i>Неклюдов В.А.</i> Оценка стоимости чистых активов корпорации.....	186
<i>Неклюдов В.А.</i> Управление финансовыми рисками при осуществлении трейдинга	188
<i>Неклюдов В.А.</i> Управление финансовыми рисками – основа экономической безопасности	191
<i>Проскурнова К.Ю.</i> Сравнительный анализ подходов к оценке доли теневого сектора экономики нескольких стран.....	196
<i>Разумов Д.С.</i> Профессиональное развитие служащих государственных и муниципальных учреждений	199
<i>Разумов Д.С., Мирошниченко Н.А.</i> Человек как предмет естествознания и философии	204
<i>Райхлина А.В., Разумов Д.С.</i> Эффективное управление конфликтами в процессе международных переговоров как актуальный аспект деловых коммуникаций	208
<i>Родина Г.А., Трохалев М.В.</i> Обеспечение противодействия коррупции с учётом теневой экономики	212
<i>Сальников А.М.</i> Биткойн: идеальная валюта для международной торговли в новой цифровой экономике.....	215

<i>Сальников А.М.</i> Международный финансовый менеджмент в системе бизнес-управления финансами	218
<i>Сальников А.М., Разумов Д.С.</i> О модификации модели Лаунхардта для решения задач управления региональным развитием	221
<i>Сироткин С.А.</i> Особенности оформления трудовых отношений с военнотрудовыми запасами	226
<i>Сироткин С.А.</i> Функционирование судебной системы РФ, как элемента государственной власти	228
<i>Сироткин С.А., Разумов Д.С.</i> Банковская система США и принципы ее построения: правовой аспект	230
<i>Сироткин С.А., Сальников А.М., Разумов Д.С.</i> Особенности правового регулирования системы государственных (муниципальных) закупок в России	233
<i>Сироткин С.А.</i> Банковские риски и необходимость управления ими ..	239
<i>Сироткин С.А., Грехов Д.В.</i> Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ: правовой аспект	241
<i>Тарасова А.Ю.</i> Валютный риск в банковской системе	243
<i>Тарасова А.Ю.</i> Новая пенсионная формула и проблемы пенсионной реформы в России	246
<i>Тарасова А.Ю.</i> Особенности управления дебиторской задолженностью организации	249
<i>Тарасова А.Ю.</i> Информационное обеспечение финансового менеджмента транснациональных корпораций и банков на основе технологии Big Data	253
<i>Тарасова А.Ю., Лисенкова Н.А.</i> Особенности ведения учета субъектами малого бизнеса	255
<i>Трохалев М.В.</i> Государственная политика развития реального сектора экономики в Ярославской области	257
<i>Трохалев М.В.</i> Инвестиционная политика региона: антикризисное развитие моногородов Ярославской области	260
<i>Трохалев М.В.</i> Принципы кредитования в коммерческом банке: от теории к практике	263
<i>Трохалев М.В.</i> Финансовый рынок: разработка новых стратегий	266
<i>Туманов Д.В., Грехов Д.В.</i> О специфике подготовки лиц, обучающихся по направлениям «Менеджмент» и «Государственное и муниципальное управление» в Ярославском филиале Финуниверситета	270
<i>Туманов Д.В., Разумов Д.С.</i> Зарубежный опыт организации государственного и муниципального управления (на примере англосаксонских стран)	274

<i>Туманов Д.В., Разумов Д.С.</i> Современные методы управления эффективностью при оценке кластерных проектов.....	278
<i>Туманов Д.В.</i> Юридическая ответственность арбитражных управляющих при реорганизации бизнеса в рамках управления финансовым оздоровлением.....	281
<i>Туманов Д.В., Грехов Д.В.</i> Информационная безопасность в системе государственного управления при взаимодействии с бизнес структурами в сельском хозяйстве Костромской области.....	285
<i>Туманов Д.В., Лисенкова Н.А.</i> Лизинг в деятельности предприятия.....	288
<i>Туманов Д.В., Сироткин С.А., Грехов Д.В.</i> Экономические и правовые аспекты взаимодействия государства и бизнеса в сфере расширения деятельности на примере государственно-частного партнерства.....	292
<i>Якшилов И.Н.</i> Управление кредиторской задолженностью как заемными средствами в деятельности организации.....	295
<i>Янин Г.В.</i> Международные стандарты финансовой отчетности в организации.....	301
<i>Янин Г.В., Лемехов А.А., Жевраков Д.Е.</i> Управление оборотным капиталом и его структурой как фактор обеспечения ее экономической устойчивости организации.....	305
<i>Янин Г.В., Жевраков Д.Е.</i> Необходимость совершенствования системы финансового планирования и прогнозирования на примере военной организации государства.....	310
<i>Янин Г.В., Разумов Д.С., Жевраков Д.Е.</i> Современные проблемы стратегического финансового планирования и бюджетирования (на примере военной организации государства).....	315
<i>Янин Г.В., Разумов Д.С.</i> Место бухгалтерской службы в системе корпоративного управления и ее роль в обеспечении устойчивого развития организации.....	320
<i>Янин Г.В., Сальников А.М.</i> Информационно-аналитическое сопровождение системы социального обеспечения граждан.....	328
<i>Янин Г.В., Сальников А.М.</i> Оптимизация управления оборотными средствами предприятий, как основа повышения эффективности управления корпоративной собственностью.....	342
<i>Янин Г.В., Сироткин С.А.</i> Роль должностных инструкций в системе трудового права: на примере обеспечения соблюдения трудовых прав работников бухгалтерии.....	345
<i>Янин Г.В., Сироткин С.А.</i> Правильная организация приема должности главного бухгалтера, как основа для обеспечения и защиты его трудовых прав.....	355

<i>Янин Г.В., Трохалев М.В.</i> Аудит как фактор обеспечения национальной экономической безопасности государства в условиях совершенствования механизмов социальной защиты военнослужащих	361
<i>Янин Г.В., Трохалев М.В.</i> Обеспечение устойчивого социально-экономического развития муниципального образования	372
<i>Янин Г.В., Якишилов И.Н., Логинова Т.В.</i> Перспективы развития бухгалтерского учёта и отчетности в Российской Федерации	383
<i>Янин Г.В., Якишилов И.Н., Митякин Д.Н.</i> Анализ изменений в российских положениях по бухгалтерскому учёту и отчетности	385
<i>Янин Г.В., Якишилов И.Н.</i> Применение методов практического аудита при формировании системы внутреннего контроля в организации	397
<i>Янин Г.В., Якишилов И.Н.</i> О применении системы Международных стандартов финансовой отчетности в России.....	404
<i>Янин Г.В.</i> Бухгалтерский баланс как основа бухгалтерской работы фирмы	406

Безопасное производство

Бартенев В.А., канд. пед. наук

Грехов Д.В., канд. экон. наук

Константинова Ю.Д.

Одним из важнейших элементов обеспечения безопасного выполнения любого вида работ является информирование исполнителей этих работ обо всех действующих вредных и опасных факторах, методах защиты от них, правилах предотвращения возможных аварийных ситуаций и мероприятиях для ликвидации их последствий. Такое информирование можно разделить на два вида, отличающихся объемом передаваемой работнику информации и затрачиваемым на это временем.

Первый вид – это обучение работника правилам и методам безопасного проведения работ. Как правило, при этом учебный материал отличается значительным объемом, состоит из подробной теоретической части и некоторого количества практических занятий по производственному обучению. В силу значительного объема материала обучение занимает продолжительное время, то есть не является одномоментным и разбивается на несколько занятий. Естественно, качество такого обучения тоже высоко. В большинстве случаев после завершения курса обучения работник проходит экзаменационную проверку знаний, по результатам которой ему присваивается определенная квалификация. Необходимость проведения обучения сотрудников предприятия для различных должностей, профессий и видов выполняемых работ устанавливается законодательно.

Второй вид информирования – это инструктаж работника, то есть краткое ознакомление его с правилами и методами безопасного проведения работ. В отличие от долговременного обучения, инструктаж не дает глубоких теоретических познаний и практических навыков в обеспечении безопасного труда. Его основная цель – объяснение или напоминание работнику требований охраны труда при выполнении возложенных на него трудовых обязанностей. С первого взгляда может показаться, что эффективность инструктажа как средства предотвращения несчастных случаев и нештатных ситуаций мала, но это не так. Во-первых, инструктаж проводится с учетом особенностей организации труда на предприятии и конкретных условий проведения работ. Во-вторых, инструктаж проводится либо непосредственно перед выполнением работ,

либо с некоторой периодичностью, что обеспечивает лучшее психологическое восприятие требований и более эффективное их запоминание. Поэтому инструктаж принят в качестве обязательной составляющей охраны труда, а описание его видов и регламент проведения закреплены законодательно.

Список литературы

1. Бурашников Ю.М. Безопасность жизнедеятельности. Охрана труда на предприятиях пищевых производств. - СПб.: Гиорд, 2007. - 416 с.
2. Вишняков Я.Д. Безопасность жизнедеятельности. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 543 с.
3. Вишняков Я.Д. Безопасность жизнедеятельности. теория и практика. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 543 с.
4. Горгола Е.В., Кваша В.А. Военно-экономические проблемы сетцентрических стратегий XXI века // Вооружение и экономика. - 2011. - № 2 (14). - С. 87-92.

УДК 651.011.42

Правила обмена документами в электронном виде

Бартенев В.А., канд. пед. наук

В самом конце 2014 года, 25 декабря, постановлением Правительства РФ были утверждены «Правила обмена документами в электронном виде при организации информационного взаимодействия».

Эти Правила, появившиеся по инициативе Минкомсвязи России, являются очередным шагом реализации принятого в сентябре 2012 г. постановления Правительства № 890 «О мерах по совершенствованию электронного документооборота в органах государственной власти» (последние изменения в это постановление вносились 21 июля 2014 г.).

Правила устанавливают порядок обмена электронными документами между государственными структурами (федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и др.). Данные Правила не распространяются на порядок обмена электронными сообщениями в рамках предоставления государственных или муниципальных услуг.

Правила дают определение документа в электронном виде. Если ГОСТ определяет электронный документ как «документ, информация которого представлена в электронной форме», то в Правилах дается более четкое

определение. Под документом в электронном виде в Правилах понимается структурированная совокупность данных, обрабатываемая с использованием информационных технологий, представляющая собой установленный набор реквизитов, включая реквизиты, содержащие регистрационные данные документа и усиленную квалифицированную электронную подпись.

Таким образом мы имеем требования, приближающие электронный документ к традиционному официальному, юридически значимому документу - наличие установленного набора реквизитов, наличие регистрационных данных, наличие подписи. Причем Правила предусматривают использование именно усиленной квалифицированной электронной подписи, т.е. того вида подписи, при использовании которой документ «признается электронным документом, равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью».

Установлено, что перечень видов документов, обмен которыми производится в электронном виде, устанавливается отдельно Правительством России.

Интересно, что в Правилах используется не понятие «электронный документ», а более общее понятие документа в электронном виде, под которым обычно понимают, как собственно электронный документ, так и электронный образ (скан) бумажного документа, заверенного электронной подписью.

Возможно именно благодаря усилиям документоведов, постоянно разъясняющих разницу между понятиями «делопроизводство» и «документооборот», в Правилах говорится именно о системах автоматизации делопроизводства, хотя в скобках всё-таки упоминаются системы электронного документооборота.

Документы в электронной форме создаются организациями (участниками информационного взаимодействия) в системах СЭД в соответствии с требованиями законодательства России, а также внутренних нормативных правовых актов, «устанавливающих правила (порядок) документирования, документооборота и использования документов». Порядок документирования и организации работы с документами в целом традиционно устанавливается Инструкциями по делопроизводству конкретной организации, вводимыми в действие приказом руководителя организации. Таким образом Инструкция по делопроизводству должна детально регламентировать все делопроизводственные процессы применительно как к традиционным

документам на бумажном носителе, так и к документам в электронной форме.

Правила вводят понятие «транспортной шины», то есть коммуникационной системы, обеспечивающей передачу данных. В качестве транспортной шины может выступать специализированная защищенная информационно-телекоммуникационная инфраструктура, существующая на сегодня в виде системы межведомственного электронного документооборота (МЭДО), либо сеть общего пользования (Интернет) при условии соблюдения требований законодательства в области информационной безопасности.

При отсутствии возможности передать документ по сети допускается передача документов на съёмном носителе, например, на компакт-диске или флэшке.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 25.12.2014 № 1494 «Об утверждении Правил обмена документами в электронном виде при организации информационного взаимодействия».

2. ГОСТ Р 7.0.8-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 17.10.2013 № 1185-ст).

3. Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2009 № 1403-р «Технические требования к организации взаимодействия системы межведомственного электронного документооборота федеральных органов исполнительной власти».

УДК 005.32

Лидерство и адаптация

Бартенев В.А., канд. пед. наук

Принципы стратегии: обеспечение прав граждан на доступ к информации; обеспечение свободы выбора средств получения знаний при работе с информацией; приоритет традиционных российских духовно-нравственных ценностей и соблюдение основанных на этих ценностях норм поведения при использовании информационных и коммуникационных технологий – формируют направления развития образования. Это выдвигает особые требования к преподавателю высшей школы.

Новые реалии требуют отхода от авторитарности и диктата по отношению к личности, изменения характера и содержания учебно-воспитательного процесса. Монологизм классической рациональности сменяется диалогичностью современного сознания. Истоки современной компетентностной парадигмы просматриваются ещё в экспериментализме психолога и философа Джона Дьюи. В практической образовательной деятельности необходимо установить атмосферу, в которой учащиеся заняты не бесполезным запоминанием, а размышлением над проблемами, важными именно для них [1, с. 117].

Ценность педагога в условиях быстрой смены технологий определяется его готовностью осваивать новую деятельность, применять внутренние (сформированные знания, умения, опыт) и внешние ресурсы (информационные, коммуникационные) предполагающие этап освоения или конструирования способов решения вновь поставленных задач [2, с. 158].

Выход образовательного процесса в широкую медиасреду требует от педагога компетенций разработки контента для средств массовой информации, способности переработки больших объёмов знаний, умения быстро искать и использовать информацию, владеть инструментами веб-конференций, инструментами формирования и размещения видео и аудио подкастов, знаниями правил использования интеллектуального труда - правил цитирования и сетевой коммуникации.

Коммуникации в медиасреде сегодня требуют также владения компетенцией самопрезентации в сети личной и профессиональной, например, ведения групп и учетных записей в социальных сетях, видеоблога и т.д. Эти требования неразрывно связаны с развитием парадигмы обучения к обучению «через всю жизнь» на основе информационно-коммуникационных технологий, в частности, технологий web 2.0 и web 3.0.

Новые задачи требуют формирования внутренней системы обучения образовательной организации, которая будет контролировать качество и мгновенно откликаться на новые требования [3, с. 127-128].

По прогнозам проекта Агентства стратегических инициатив «Атлас новых профессий» преподаватель следующего десятилетия курирует проекты науки и производства, встраивает игру в образовательный процесс; сопровождает программы индивидуального развития когнитивных (мыслительных) навыков; интегрирует гаджеты и умные вещи в процессе обучения [4].

В ближайшее десятилетие преподавателю придется перестроиться для новых форматов обучения, таких, например, как паспорт компетенций или образовательная страховка.

Список литературы

1. Дьюи Дж. Демократия и образование. - Пер. с англ. - М. Педагогика-Пресс, 2000. - 384 с.

2. Голуб Г.Б., Фишман И.С., Фишман Л.И. Общие компетенции выпускников высшей школы: что стандарт требует от вуза // Вопросы образования. – 2013. - № 1. - С. 156-173.

3. Гайнутдинова Л.И., Кабанова, Л.В. Повышение эффективности системы обучения персонала образовательной организации: монография под науч. ред. М.И. Иродова. – Ярославль: Образовательная организация высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)», 2016. - 213 с.

4. Атлас новых профессий [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://atlas100.ru/>.

5. Кваша В.А. Социально-экономическая норма и ее роль в становлении предельной социальной полезности / Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. - Ярославль: Ярославский государственный университет, 1999. – 194 с.

УДК 316.46

Система высшего образования в условиях информационного общества: вызовы и парадигмы

Бартенев В.А., канд. пед. наук

Главным ресурсом для обеспечения устойчивого развития России на долгосрочный период Стратегия технологического развития Российской Федерации считает систему «наращивания и наиболее полного использования интеллектуального потенциала нации», обеспечить которое призвано высшее образование [2].

Системный эффект развития образования в стране сегодня может дать только одновременная структурная, институциональная и содержательная модернизация высшего образования. Рамки такой модернизации во многом определяет Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы утвержденная в мае 2017 года которая определила цели, задачи и меры по

реализации внутренней и внешней политики Российской Федерации в сфере применения информационных и коммуникационных технологий, направленные на развитие информационного общества и реализацию стратегических национальных приоритетов [3].

Одна из функций современного образования - создание такой устойчивой части общества, которая будет носителем гармоничности экономики знаний. Необходимо, чтобы выпускники вуза, профессионалы были способны к инновационным подходам и инициативам и вместе с тем осознавали свою ответственность перед близкими, коллегами, перед страной в целом. В этой связи подготовка преподавателей и педагогическое образование в широком смысле относится к таким социокультурным феноменам, которые определяющим образом влияют не только на качество обучения и воспитания в системе образования сверху донизу, но и на развитие всех сторон жизнедеятельности общества [1, с. 3], которое позволит обеспечить высокий уровень человеческой капитализации, а, следовательно, и конкурентные преимущества России в современном мире.

Список литературы

1. Борисенков В.П., Гукаленко О.В., Розов Н.Х. Реформирование педагогического образования и системы повышения квалификации учителей // Вестник Моск. ун-та. Сер. 20. Педагогическое образование. – 2016. - № 1. - С. 3-6.

2. Указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации».

3. Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы».

УДК 796.05

Спортивная деятельность и формирование социально значимых качеств личности

Бартенев В.А., канд. пед. наук

В спортивной деятельности присутствует очень важный момент – это игра как форма деятельности. Великий немецкий поэт, философ, теоретик искусства и драматург Ф. Шиллер писал: «Человек играет только тогда, когда он в полном значении слова человек, и он бывает вполне человеком

лишь тогда, когда он играет» [1]. Игра представляет собой неутилитарную деятельность, где мотив действия лежит в самом действии. Игра имеет вид конкретно – условной деятельности, т.е. условным считается конечный результат деятельности, а процесс борьбы за этот результат рассматривается как «серьезное» дело, ведь цель игры – победа.

В процессе игры происходит «эффект двоения» отношения человека к игре: с одной стороны, он «растворяется» в ней, с другой стороны, между ним и игрой сохраняется постоянная дистанция. Участник одновременно переживает условность и реальность создаваемой ситуации, переживает не процесс действия как таковой, а процесс владения собой в действии, процесс познания себя через действие.

Это позволяет спортивную деятельность, организованную в форме игры, рассматривать как акцентированное рефлексивное бытие. Адаптация к спортивным правилам оказывает воздействие на адаптацию к требованиям в процессе труда, адаптацию структур поведения, взглядов и отношений, которые необходимы для процесса трудовой деятельности и в самом труде.

В процессе состязаний возможно «погружение» в определенную систему ценностей, отношений, культурных образов. «Спорт как социальная практика, и как социальный институт, является микромоделью социальной системы, экономики и культуры страны» [2].

Если рассматривать спортивное состязание как условную модель и в тоже время как результат воспроизводства ценностей и отношений, то, используя определенные правила, возможно корректировать эту модель. Так как между результатом и участниками – творцами существует обратная связь, это оказывает влияние и на них. Все это, подкрепленное определенной системой поощрений и санкций, имеет свойство переноса на реальную жизнь. Благодаря наличию большого числа взаимодействий, возможна реализация социального обучения, в результате которого в структуре личности интериоризируются и стабилизируются определенные модели поведения, мотивов и идеалов. Здесь возможно проявление следующих эффектов:

- эффект моделирования – субъект усваивает новые образцы поведения посредством когнитивной интеграции показателей модели с уже имеющимися образцами;

- эффект торможения – некоторые стороны поведения субъекта меняются под влиянием поведения модели;

- эффект сенсбилизации – наблюдение за поведением модели облегчает воспроизведение субъектом ранее освоенных им моделей поведения.

Значение имеет и то, что в процессе спортивной деятельности в режиме соревнования происходит создание важных социальных ценностей, таких как спортивная победа, престиж определенной общности людей. «Востребованность символического потенциала спорта, несомненно связана также с его ориентированностью на ценность внешнего, демонстративно – очевидного результата, публично явленного успеха. В современном социокультурном пространстве данная ценность, несомненно, является одной из доминирующих, что определяет и высокую степень актуализации этой составляющей в структуре символического капитала спорта» [2].

Присутствуя на состязании, зритель через сопереживание с участниками как бы участвует в поединке. В соревновании проявляются многие отношения, существующие в реальной жизни: взаимопомощь и соперничество, лидерство и подчинение, борьба, победа и поражение. В процессе спортивного зрелища возникают «тождество», соучастие, сопереживание, аналогичные тому, что имеется в театре или кино, но здесь зритель быстро достигает максимума интенсивности участия, отличительной чертой спортивного зрелища является «эмоциональный симбиоз» создающийся между спортсменом и зрителями.

Интерес к состязанию переходит в интерес к другому человеку, а через него возвращение индивиду самого себя, но уже обогащенного более полным содержанием. Спортивное состязание через отражение и воспроизводство социальных связей и отношений влияет на индивидуальное и групповое поведение.

Интересен механизм самоутверждения посредством достижения, который хорошо виден в спорте. Часто возражают, что соревновательный спорт непригоден в качестве средства самоутверждения, поскольку всегда выигрывает только один, а другие проигрывают. Но и проигравший выходит из соревнования со стабилизирующим чувством самооценности. Спортивная деятельность предоставляет широкие возможности выхода из индивидуальной «зоны комфорта», позволяет испытать преодоление конфликтов, стрессов, т.е. почувствовать реальную жизнь. Это непревзойденно выразил А. Шопенгауэр: «Если бы люди сослали все муки земли в ад, для них ничего не осталось бы ничего, кроме скуки».

Комплексное решение задач физического воспитания в образовательных организациях высшего образования обеспечивает готовность выпускников к более активной жизненной деятельности [3; 4].

Обобщая изложенное, можно сделать следующие выводы:

1. В процессе спортивной деятельности возможно воспитание социально значимых качеств личности;

2. В процессе соревновательной деятельности возможно формирование запаса социально одобренных моделей поведения.

3. При определенных условиях все то социальное, что было сформировано в пространстве моторной деятельности, имеет способность переноса в реальную жизнь.

Список литературы

1. Шиллер Ф. Письма об эстетическом воспитании человека. - М.: Гослитиздат, 1957. - 791 с.

2. Быховская И.М. Спорт: культурологические векторы анализа феномена // Культурологический журнал. – 2011. - № 1. - с. 6.

3. Кабанова Л.В., Овсянников В.С., Титова А.С. Модуль «Физическая культура и спорт» и его дисциплины: «Физическая культура» и «Прикладная физическая культура»: методические указания по изучению модуля для студентов всех форм обучения. - Ярославль: МУБиНТ, 2015 – 24 с.

4. Бартенев В.А., Кабанова Л.В. Социализирующая функция физической культуры и спорта в образовательных организациях высшего образования (на примере Академии МУБиНТ) // Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона: сборник материалов международной научно-практической конференции. Часть 1. - Ярославль: Образовательная организация высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)», 2016. – 260 с.

УДК 351

Понятия и сущность управленческих решений

Бартенев В.А., канд. пед. наук

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Управленческое решение следует рассматриваться в качестве продукта управленческого труда, организационной реакции на возникшую

проблему, выбора направления действий из предложенных вариантов, определения цели, средств и методов ее достижения.

Управленческое решение - акт субъекта управления, который определяет программу деятельности, направленную на разрешение проблемы на основе функционирования и анализа информации о состоянии управляемой системы.

Понятие «управленческое решение» стоит рассматривать в разрезе организационного, психологического, социального, информационного и экономического аспектов [1, с. 28].

Мы рассмотрим организационный аспект, который выражается в разработке и реализации управленческого решения. Вместе с этим выполняются следующие функции управленческого решения: направляющая, координирующая и мотивирующая.

Эффективность управленческого решения определяется реализацией данных функций на этапах подготовки и внедрения. В связи с этим управленческое решение является реальным инструментом поставленных целей.

К основным параметрам управленческих решений относят:

1. Стратегию, неразрывно связанную с управленческими решениями и включающую способы достижения целей и реализации задач в организации.

2. Организацию в качестве места принятия менеджерами управленческих решений.

3. Рациональность как ориентацию на достижение долгосрочных целей в организации.

4. Неопределенность конкретного исхода событий, сопутствующую ход принятия и реализации управленческого решения.

5. Исходы реализации управленческих решений.

Существует ряд требований, предъявляемых к управленческим решениям. В данный перечень входит:

- во-первых, соответствие управленческих решений законодательству РФ;

- во-вторых, наличие полномочий, необходимых для подготовки и выполнения решения;

- в-третьих, четкая целевая направленность и адресность;

- в-четвертых, контроль со стороны юридического отдела организации;

- в-пятых, мониторинг текущей ситуации;

- в-шестых, отсутствие противоречий в тексте управленческого решения;
- в-седьмых, техническая, экономическая и организационная выполнимость управленческих решений;
- в-восьмых, параметры для внешнего и внутреннего контроля;
- в-девятых, обязательный учет отрицательных последствий принятия управленческих решений;
- в-десятых, возможности положительного результата.

Список литературы

1. Жигарь О.В. К вопросу о процессе разработки решений в органах управления // Вестник Челябинского государственного университета. - 2013. - № 3 (294). - С. 26–30.
2. Горгола Е.В., Кваша В.А. Военно-экономические проблемы сетцентрических стратегий XXI века // Вооружение и экономика. - 2011. - № 2 (14). - С. 87-92.

УДК 325

Миграционные потоки как элемент современной геополитики и геоэкономики

Бородкин А.В., канд. ист. наук, доцент
Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Актуальность настоящего исследования определяется быстроменяющимися геополитическими и геоэкономическими реалиями современного мира. Не вызывает сомнений тот факт, что мировое сообщество вступило в полосу быстрых трансформаций. При этом прошлые мировые договоры, союзы, альянсы, базировавшиеся на основе компромиссов и консенсуса, перестают существовать. На смену данной практике приходит попытка глобального переустройства политической и экономической карты мира [1].

В качестве инструментариев новой политической парадигмы современные государства применяют техники и технологии шантажа и провокации. Так проблематика, ранее относившаяся к сфере гуманитарного права, в настоящее время используется как элемент прямого давления на соседние государства или страны с более развитой экономикой.

Базисная модель (сценарий) такого рода геополитических практик довольно статичен. Часть его инструментария подстраивается «в процессе», поскольку основной корпус особых изменений не претерпевает [2].

Страна - инициатор, отправляет политический и (или) экономический концепт о необходимости финансовых, экономических вливаний [3]. В качестве инструмента воздействия используется угроза пропустить через свою территорию значительные части мигрантов. Которые, в свою очередь, конечным местом продвижения избрали страну (страны) адресаты информационного концепта.

В качестве таковых, в настоящее время используются:

1. Латинская Америка. Миграционные процессы данного региона направлены через Мексику на территорию США и Канады. Бенефициар данного геополитического концепта отсутствует, бенефициар геоэкономики – Мексика. В данном случае Мексика, прекрасно осознавая собственную слабость политического давления, предпочитает иметь миграционный поток в качестве одного из аргументов в экономических дискуссиях с США.

2. Африка. Миграционные процессы данного региона направлены через страны южного Средиземноморья на территорию Европейского Союза. Бенефициаром данного геополитического концепта является Турецкая республика, которая будучи членом НАТО, тем не менее не получила приглашения присоединиться к Евросоюзу.

Бенефициарами геоэкономическими являются государства занимающиеся (тайно или открыто) перевозкой беженцев в страны Евросоюза (Тунис, Алжир, Ливия). Они, в особенности Ливия прекрасно осознает собственную слабость политического давления и предпочитает иметь миграционный поток в качестве одного из аргументов в экономических дискуссиях с Евросоюзом.

3. Азия. Миграционные процессы данного региона направлены через страны южного и восточного Средиземноморья на территорию Европейского Союза. Бенефициаром данного геополитического концепта является Турецкая республика. Бенефициарами геоэкономическими являются государства занимающиеся (тайно или открыто) перевозкой беженцев в страны Евросоюза, т.е. Турция и Ливия.

В качестве особого бенефициара в регионе выступает Израиль, который использует сложившееся положение для получения военной и политической поддержки со стороны, прежде всего США.

Таким образом, поскольку современные миграционные потоки, как элемент реальной геополитики и геоэкономики использованы не в полной мере, следует ожидать в ближайшее время эскалации ситуации в регионе Средиземноморья [4].

Список литературы

1. Бжезинский Зб. Великая шахматная доска. - М.: Международные отношения. - 1999. – 256 с.
2. Комлева Н.А. Феномен экспансии. - Екатеринбург: Издательство Уральского университета. - 2002. - С.32-36.
3. Михайлов Т.А. Эволюция геополитических идей. – М.: Издательство Весь мир. - 1999.
4. Потехин В.К. Геополитика в современной России: проблемы геополитики. Основная задача геополитики // Гуманитарные научные исследования. – 2012. - № 5.

УДК 167

Дедуктивная и индуктивная логика

Бородкин А.В., канд. ист. наук, доцент

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Актуальность настоящего исследования заключается в необходимости исследования роли и места индуктивных и дедуктивных трансляций. Особое значение данная проблематика приобретает в совершенствовании современных педагогических техник и технологий высшего образования.

Проблема соотношения индукции и дедукции давно стала частью научного дискурса [3].

Проблемы исследования и получения нового парадигмального знания, трансляция полученного знания, результативность, комплексность или противоречивость их практического использования являются предметом рассмотрения с эпохи античности.

Подобные практики получили известность со времен Аристотеля. В эпоху Средневековья дедуктивные и интуитивные инкорпорации подробно не обсуждались, поскольку противоречили религиозной версии получения божественного откровения. Последнее лишь, отчасти инкорпорировалось с индивидуальным опытом познания религиозной истины.

В период смены парадигм и переходе от Ренессанса к Новому времени происходит принципиальный поворот к переосмыслению роли и места дедукции и индукции в исследовании и постижении мира и мирового устройства [2].

Ряд авторов отмечали, что оба метода не противоречат друг другу (как это принято было считать ранее), но напротив, дополняют и являются лишь взаимными вариациями одного и того же вида перцепции. Ф. Бэкон в своих работах пытался объединить индукцию и дедукцию, утверждая, что логика от этого только приобретет большую точность и результативность.

Имели место и обратные процессы, в которых и индукция, и дедукция подвергались критике. В настоящее время в науке нет доминирующей парадигмы, присутствует, индивидуальная разобщенность, многовариантность и методологическая мозаичность [1].

Так в преподавании современных дисциплин явно присутствует трансляция актуальных знаний. Дедуктивные концепты преподавания позволяют добиться точности изложения материала, концептуальности, логичности, итоговой ясности вывода. Индуктивные концепты, напротив, предполагают наличие более значительного объема знаний и времени для его трансляции, что, не умаляет достоинств данной парадигмы.

Список литературы

1. Байбалов В.К. Индукция и дедукция // БИЗНЕСИНФОРМ. - № 10. – 2012. – С. 285-287.
2. Мигунов А.И. Аргументология в контексте практического поворота логики // Логика и аргументация. - Выпуск 7. - 2009.
3. Минто В. Дедуктивная и индуктивная логика. Перевод с английского С.А. Котляревского. – М.: Издательство Товарищества И.Д. Сытина. - 1896. – 540 с.

УДК 351

Конфедерация: сущность и опыт государственного управления

Бородкин А.В., канд. ист. наук, доцент

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Актуальность настоящего исследования определяется как практически полным отсутствием комплексных обобщающих работ, так и сложностью, и противоречивостью объекта исследования [2].

Прежде всего, отметим, что в науке установилась вполне определенное негативное отношение к конфедерациям. Принято отмечать их аморфность, локальность, тактичность решаемых целей и задач и отсутствие исторически осознанных стратегических перспектив.

В то же время конфедерация имеет довольно значительный «след» в истории. Можно констатировать, что конфедерация – это определенный период в истории европейской и мировой государственной архитектуры. Например, конфедерация довольно часто оказывалась единственным выходом из проблемы, при котором возникал объективный парадокс: наличие законных претензий на владение территориями и полной невозможности их (территорий) существования в едином политическом объединении.

При решении такого рода проблем практиковалась, например, разновидность конфедерации в форме «личная уния». Например, именно в этом виде существовала Шведско-норвежская конфедерация в 1814-1905 гг. [3]

В форме конфедерации существовали США, после обретения независимости от Великобритании, а также южные рабовладельческие штаты, после попытки отделения от Севера страны.

Широко известен опыт Швейцарской конфедерации и Союзного государства России и Белоруссии [1].

В 1940-1945 гг. под фактическим руководством Японской империи существовала «Великая Восточноазиатская сфера совместного процветания» состоявшая из одиннадцати государств [4].

Таким образом, критерием эффективности каждой конкретной модели конфедерации могут выступать только качество выполнения цели создания конфедерации и длительность ее существования.

Необходимо отметить, что эффективность конфедераций, обычно проявлялись в такие моменты исторического процесса, когда создание федеративного или унитарного государство было невозможно, в силу политических, военных или экономических причин.

В определенной степени, конфедерация – это компромиссный вариант территориального или политического устройства, когда каждая из конфликтующих сторон не уверена в успешности собственных претензий. В этом отношении конфедерация – стабилизирующий ситуацию элемент государственного мироустройства.

Список литературы

1. Данилов А.Н. Переходное общество: проблемы системной трансформации. - Мн.: Харвест. - 1998. – 432 с.

2. Мартышкин С.А. Союзы государств как ранняя форма территориального устройства: историко-управленческий аспект // Основы экономики, управления и права. - 2012. - № 6 (6). - С. 42-47.
3. История Норвегии. - М.: Издательство Наука. -1980. -712 с.
4. Новейшая история Китая 1928-1949 гг. - М.: Издательство Наука. - 1984. – 440 с.

УДК 336.1

Бюджетная политика России в условиях экономических санкций

Быков В.А., канд. эконом. наук

В настоящее время экономика России подвержена беспрецедентному давлению со стороны западных стран путем санкционного давления. В этих условиях особую актуальность приобретают вопросы оценки действий органов государственного управления России с точки зрения проведения продуманной бюджетной политики. Изучение степени влияния угроз на бюджетную политику РФ позволит сформировать адекватный текущему моменту перечень мероприятий, направленных на ослабление их негативного влияния. Поэтому исследование бюджетной политики России является важной задачей не только ученых и специалистов-практиков, но и всех без исключения органов власти.

На современном этапе социально-экономического развития России фактические количественные значения по многим параметрам бюджетной политики значительно хуже рекомендуемых значений. Важно постоянно иметь в виду эти отклонения и осуществлять меры по нейтрализации возможных негативных последствий.

Одна из ключевых проблем в бюджетной политике России проявляется в дифференциации социально-экономического развития субъектов РФ. Неравномерность развития, как известно, является закономерностью экономики. То есть в стране, как и в мире, всегда есть отстающие и всегда есть лидеры роста. Но проблемой бюджетной политики РФ является неравное распределение субъектов РФ по уровню бюджетной обеспеченности. В настоящее время регионы России распределены по двум абсолютно неравным группам: малая часть - 15-20 субъектов РФ – это регионы-доноры, которые в основном обеспечивают большинство показателей страны в целом, а 65-70 – депрессивные и дотационные. На 20 крупнейших промышленных регионов России

приходится 2/3 национального выпуска (67,2% в 2016 году), в том числе 69,6% продукции добывающего сектора, 67,5% - обрабатывающего, 60,4% - сектора «производство и распределение электроэнергии, газа и воды». Семь ведущих промышленных регионов (39% совокупного выпуска страны в 2016 году) делятся на три типа регионов:

- финансово-экономические центры (Москва, Санкт-Петербург и Московская обл.);
- сырьевые экспортно-ориентированные (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа);
- развитые регионы с диверсифицированной экономикой (Республика Татарстан и Свердловская область).

Следующей проблемой для бюджетов РФ является низкий уровень монетизации российской экономики. Продолжающаяся политика Банка России по дальнейшему сжатию денежной массы усугубляет положение российского бизнеса и влечет расстройство всей системы денежного обращения. Основным индикатором является отношение денежной массы (точнее - агрегата M2, состоящего из наличных денег, чеков, вкладов до востребования и денежных вкладов предприятий и населения в банках) к ВВП страны. Нормативное значение коэффициента монетизации – 50% и более. Например, уровень монетизации экономики США по итогам 2015 года, составил около 73%. В среднем величина коэффициента монетизации экономики в мире составляет 125 %, в Японии – 247,8%, в Южной Корее – 134,5%, в Китае – 194,5%, в Индии – 80,4%. В России же по итогам 2015 года уровень монетизации составил – 46%. При этом при дефиците денежной массы, она неравномерно распределена по регионам страны, сверх сконцентрирована в Москве и Московской области (65% от общего объёма). Если средний по стране уровень коэффициента монетизации составляет 46%, то в столице он превышает оптимальную норму (70%), а в других регионах существенно меньше этого среднего уровня. Снижение уровня монетизации в прошлом и в этом году неизбежно повлечет соответствующее падение инвестиций и производства, дальнейшее ухудшение финансового положения и массовые банкротства предприятий реального сектора, что, в свою очередь, значительно увеличит нагрузку на бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ.

Следующей проблемой для бюджета РФ является отток капитала за границу. Отток капитала в большинстве случаев носит негативный характер и сигнализирует о кризисных явлениях в экономике и ее низкой привлекательности по инвестиционным вложениям. С позиций экономического развития отток капитала характеризуется как изъятие

средств из национальной экономики в ущерб ее росту. Как показывает отечественный и зарубежный опыт, наибольший отток капитала фиксируется при наиболее неблагоприятных ситуациях в экономике, что усугубляет и без того сложное положение. Введенные против России экономические санкции и резкая девальвация рубля в 2014 г. спровоцировали значительное увеличение объемов оттока капитала. Наибольший отток капитала был зафиксирован по итогам 2014 года – 151,5 млрд. долл., в 2015 г. – 58 млрд. долл., в 2016 году (прогноз) – 19,8 млрд. долл.

Правительством России в 2014 году был взят курс на импортозамещение. В качестве основного метода его реализации было выбрано стимулирование отечественных производителей. Импульсом для разработки программы импортозамещения послужили санкции западных стран в отношении России. В то же время основные успехи России в области импортозамещения произошли в сегменте отечественного производства сельскохозяйственной продукции, а по другим отраслям ситуация не столь обнадеживающая. Россия по-прежнему зависит от импорта высокотехнологичной продукции.

Следует отметить, что при положительных результатах импортозамещения России удастся уйти от импортной зависимости во многих отраслях экономики. Стимулирование собственного производства позволит создать рабочие места и улучшить материальное положение населения страны, что несомненно положительно повлияет на бюджетную обеспеченность регионов и РФ в целом. Это потребует определенных усилий финансово-экономического блока Правительства РФ и согласованных действий ЦБ РФ. Меры по стимулированию российской экономики назрели давно. Невозможно в условиях санкций стремиться снижать расходы бюджета за счет целенаправленного ограничения субсидирования регионов и заморозки финансирования целевых программ. Политика снижения инфляции монетарными методами в ущерб экономическому росту значительно снижает возможности российской экономики занять ведущие позиции в мировых рейтингах.

Список литературы

1. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад / С.Ю. Глазьев. М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. – 60 с.

2. Лачинина Т.А., Чистяков М.С. Социально-экономическая политика развития региона // Проблемы современной экономики. - 2015. - № 4. - С. 116.

3. Туманов Д.В. Проблемы организации денежного обращения в России// Сборник научных трудов по материалам международной очно-заочной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития финансов в условиях глобализации» / Под общ. ред. профессора Л.В. Вороновой. – Ярославль: ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», 2014. - С. 20-24.

4. Юрченко А.В. Новации в системе государственного контроля / В сборнике: Современные тенденции развития инновационной экономики. Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции. Международный факультет ЮУрГУ, редактор-составитель Резанович И.В. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ. - 2013. - С. 115-118.

УДК 334.02

Методические подходы к системе оценки и управления проектами предприятия

Быков В.А., канд. эконом. наук

Современная концепция менеджмента предполагает масштабный учет всех деструктивных факторов внешней и внутренней среды предприятия, для чего на многих предприятиях организуются отделы и службы в чьи обязанности входит постоянное наблюдение за критическими (пороговыми) значениями показателей финансовой и хозяйственной деятельности. Такими подразделениями на сегодняшний день являются отделы (службы) экономической безопасности, риск-менеджмента, внутреннего аудита. В то же время единые подходы к построению системы текущего контроля за изменениями качественных и количественных составляющих финансово-экономического положения предприятия не выработаны и отличаются от предприятия к предприятию. Соглашаясь с мнением многих отечественных ученых, что данную систему регламентировать нормативными и правовыми актами на уровне государства не следует, так как специфика работы каждого конкретного предприятия предполагает внутренние организационно-экономические условия для установления процедур контроля, в то же время заметим, что

возможности унификации подходов возможны. Одними из эффективных средств и инструментов в современной теории менеджмента являются средства, позиционирующие себя в рамках концепции контроллинга.

Данная концепция, примененная к объекту – системе управления проектами предприятия, вовлекая устоявшиеся направления (финансовый контроллинг, контроллинг маркетинга, риск-контроллинг, контроллинг персонала и т.д.) способна качественно повысить уровень принимаемых управленческих решений руководством предприятий за счет представления релевантной информации по всем областям оценки проекта (закупки, финансы, сбыт, персонал, логистика, инновации и т.д.) на единой методологической основе. Представляется, что основные усилия в этом направлении необходимо сосредоточить на координирующей и сервисной функциях контроллинга [1, с. 18].

Анализ опыта применения контроллинга в функциональных сферах деятельности показывает, что сфера интересов или основные задачи контроллинга в системе управления проектами должны включать:

1. Формирование стратегии управления проектами предприятия.
2. Разработку методологии планирования, прогнозирования, контроля, оценки и анализа проектов, проведения исследований по выявлению тенденций и возможностей их реализации.
3. Определение объектов, предметов, параметров контроля за финансовым обеспечением проектов.
4. Определение количественных и качественных значений производственно-операционной финансово-экономической и хозяйственной деятельности проекта, отвечающих требованиям финансовой устойчивости.
5. Оценку, ранжирование деструктивных факторов, определение минимальных и максимальных отклонений с точки зрения их влияния на проект.
6. Разработку механизмов и мер идентификации факторов, влияющих на проекты предприятия (проведение мониторинга подготовки и реализации проектов в рамках проектного менеджмента).
7. Организацию и планирование комплекса мер противодействия негативным факторам, ухудшающих параметры проектов, координацию межплановых связей.
8. Формирование механизмов и мер финансово-экономической политики и институциональных преобразований, нейтрализующих или смягчающих воздействие негативных факторов (корректирующих мероприятий).

9. Предоставление отчета руководству.

10. Поддержку руководства в принятии решений, алгоритмизацию управленческих воздействий.

Выстраивая систему управления проектами с помощью инструментов контроллинга необходимо, на наш взгляд, произвести изменения в общеуправляющей системе предприятия с тем, чтобы внедрить три основные составляющие контроллинга, без которых все изменения будут не столь эффективны: управленческий учет, информационно-управляющую систему и систему поддержки принятия решений. Затем необходимо ввести внутренние регламенты деятельности, касающиеся диагностики, мониторинга проектов и корректировки управленческих решений по всем центрам ответственности.

Таким образом, созданная по такому варианту комплексная система оценки и управления проектами предприятия позволит, на наш взгляд, своевременно осуществлять выявление и предупреждение кризисных ситуаций. По итогам углубленного мониторинга, в случае возникновения предкризисных (угрожаемых), либо кризисных тенденций и ситуаций, должны проводиться соответствующие корректирующие мероприятия.

Список литературы

1. Быков В.А. Механизм контроллинга в системе управления экономической безопасностью федеральных государственных унитарных предприятий Министерства обороны РФ (на примере ремонтных предприятий Военно-воздушных сил). Диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук. 08.00.05. - Ярославль, 2006. - 219 с.

2. Лачинина Т.А., Чистяков М.С. Барьеры реализации политики импортозамещения на региональном уровне / В сборнике: Стратегическое управление: теория, практика и проблемы Материалы XIII научно-практической конференции. – Владимир: Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. - 2015. - С. 167-171.

3. Юрченко А.В. Новации в системе государственного контроля / В сборнике: Современные тенденции развития инновационной экономики. Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции. Международный факультет ЮУрГУ, редактор-составитель Резанович И.В. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ. - 2013. - С. 115-118.

4. Юрченко А.В., Крылова Л.В. Значение иностранных инвестиций в модернизации экономики России // Труд и социальные отношения. - 2012. - № 2. - С. 57-63.

Основные виды судебных экономических экспертиз

Быков В.А., канд. эконом. наук

Федеральным законом от 31.05.2001 № 73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» определены правовые основания для проведения судебной экспертизы. Одним из важных ее элементов является экономическая экспертиза. Вместе с тем в указанном законе отсутствует перечень видов судебных экономических экспертиз, осуществляемых в настоящее время.

В основание классификации судебных экономических экспертиз положены объекты и решаемые задачи для существующих судебных экспертиз и специальные знания для формирующихся классов, родов и видов. Производство судебной экономической экспертизы осуществляется государственными судебно-экспертными учреждениями, создаваемыми в федеральных государственных органах, органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации. В указанных учреждениях проводятся в том числе и экономические экспертизы. Следует отметить, что основные государственные судебно-экспертные учреждения созданы при Минздраве РФ, Минюсте РФ, МВД и ФСБ.

Так, например, приказ Минюста России от 27.12.2012 № 237 «Об утверждении Перечня родов (видов) судебных экспертиз, выполняемых в федеральных бюджетных судебно-экспертных учреждениях Минюста России, и Перечня экспертных специальностей, по которым представляется право самостоятельного производства судебных экспертиз в федеральных бюджетных судебно-экспертных учреждениях Минюста России» в целях обеспечения единого научно-методического подхода к производству судебных экспертиз в государственных судебно-экспертных учреждениях Минюста России закрепил следующие виды судебных экономических экспертиз: бухгалтерская экспертиза и финансово-экономическая экспертиза.

Приказом Министерства внутренних дел Российской Федерации от 29 июня 2005 № 511 «Вопросы организации производства судебных экспертиз в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации» установлены следующие виды судебных экономических экспертиз: налоговая; финансово-аналитическая; финансово-кредитная.

В приказе ФСБ России от 23 июня 2011 № 277 «Об организации производства судебных экспертиз в экспертных подразделениях органов федеральной службы безопасности» отсутствуют конкретные виды судебных экономических экспертиз. Ввиду отсутствия в указанных руководящих документах перечня конкретных задач, решаемых ранее указанными видами судебных экономических экспертиз, определим их основные цели и задачи:

1. Бухгалтерская экспертиза. Ее целью является исследование записей бухгалтерского учета, отраженных в первичных документах, учетных регистрах и финансовой отчетности, для установления:

- фактических данных, связанных с недостаточностью или излишком любых активов, периода их образования и причиненного материального ущерба;
- круга лиц, за которыми числятся активы;
- документальной обоснованности расходования любых активов;
- наличия или отсутствия материального ущерба с учетом заключений экспертов (специалистов) других областей знаний;
- соответствия отражения в бухгалтерских документах фактов хозяйственной жизни требованиям бухгалтерского учета и отчетности и действующим нормативным актам;
- соответствия сведений, получаемых из иных материалов дела (в частности, из протоколов допросов обвиняемых и свидетелей; неофициальной учетной документации и актов документальных ревизий), данным бухгалтерского учета и др.

2. Финансово-экономическая экспертиза исследует:

- соблюдение законодательных актов, регулирующих финансовые отношения экономического субъекта с бюджетами разных уровней;
- выполнение договорных обязательств между поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, инвесторами и эмитентами, другими контрагентами;
- показатели финансового состояния экономического субъекта и его текущей, финансовой и инвестиционной деятельности;
- признаки и способы искажения количественных показателей, оказывающих влияние на финансовый результат;
- признаки и способы искажения данных о финансовых показателях, характеризующих ликвидность и платежеспособность экономического субъекта, др.

3. Финансово-кредитная экспертиза. Целевой направленностью данного вида экономической экспертизы является:

- исследование соблюдения законодательных и нормативных актов, регулирующих кредитные отношения экономического субъекта;
- исследование признаков и способов искажения данных о показателях, характеризующих кредитоспособность экономического субъекта;
- целевое использование кредитов банков и займов других организаций и их возвратность и др.

4. Финансово-аналитическая экспертиза. Ее целями являются исследование:

- показателей, характеризующих финансовое состояние деятельности экономического субъекта и его структурных подразделений;
- причин изменения аналитических показателей;
- выявления и изменения причинно-следственных связей между показателями бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- правильности применения использованных аналитических процедур и др.

5. Налоговая экспертиза. Ее целевая направленность определяется:

- соблюдением законодательных и нормативных актов, регулирующих отношения экономического субъекта с бюджетом и внебюджетными фондами;
- установлением искажений в налоговом учете и проведением анализа их воздействия на величину налоговой базы;
- установлением достоверности величины налоговой базы, исчисления и уплаты всех видов налогов и других обязательных взносов;
- выявлением соответствия между величинами налоговой базы, налоговых отчислений и нормами российского законодательства;
- исследованием иных документов и сведений, позволяющих раскрыть действительную причину, возникновения спорных ситуаций и др.

6. Инженерно-экономическая экспертиза. В ее цели входит исследование:

- фактов необоснованных начислений и несвоевременно выплаченной заработной платы и других выплат;
- фактов начисленной, но своевременно не выплаченной заработной платы и других выплат;
- правильности произведенных расчетов с работником при прекращении трудового договора;
- исследование показателей, характеризующих формирование размера оплаты труда с целью установления отклонений от действующих норм;
- исследование обоснованности показателей бизнес-плана;

- исследование эффективности текущей, финансовой и инвестиционной деятельности экономического субъекта в разрезе структурных подразделений и др.

7. Экспертиза по ценам и ценообразованию. Целью данной экспертизы является исследование показателей ценообразования для установления искажений при их формировании и влиянии на результаты текущей, финансовой и инвестиционной деятельности экономического субъекта.

Таким образом, родовидовой признак является определяющим при проведении классификации судебных экономических экспертиз. Приведенный в исследовании перечень не является исчерпывающим, а должен дополняться в связи изменениями, происходящими в финансово-экономической и бухгалтерской практике организаций и индивидуальных предпринимателей.

Список литературы

1. Федеральный закон от 31.05.2001 № 73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации».

2. Приказ Минюста России от 27.12.2012 № 237 «Об утверждении Перечня родов (видов) судебных экспертиз, выполняемых в федеральных бюджетных судебно-экспертных учреждениях Минюста России, и Перечня экспертных специальностей, по которым представляется право самостоятельного производства судебных экспертиз в федеральных бюджетных судебно-экспертных учреждениях Минюста России».

3. Приказ Министерства внутренних дел Российской Федерации от 29 июня 2005 № 511 «Вопросы организации производства судебных экспертиз в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации».

4. Приказ ФСБ России от 23 июня 2011 № 277 «Об организации производства судебных экспертиз в экспертных подразделениях органов федеральной службы безопасности».

УДК 336

Теоретические основы управления структурой капитала

Вахрушев Д.С., д-р экон. наук, профессор

Лемехов А.А., канд. экон. наук, доцент

Структура капитала представляет собой соотношение собственных и заемных финансовых средств, используемых предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности.

Собственный капитал характеризуется следующими основными положительными особенностями:

- простотой привлечения;
- более высокой способностью генерирования прибыли во всех сферах деятельности, т.к. при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах;
- обеспечением финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства.

Вместе с тем, ему присущи следующие недостатки:

- ограниченность объема привлечения;
- высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования капитала;
- неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

В составе собственного капитала могут быть выделены две основные составляющие: инвестированный капитал, т. е. капитал, вложенный собственниками в предприятие, и накопленный капитал, т. е. созданный на предприятии сверх того, что было первоначально авансировано собственниками.

Инвестированный капитал включает номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный (сверх номинальной стоимости акций) капитал. Первая составляющая инвестированного капитала представлена в балансе российских предприятий уставным капиталом, вторая - добавочным капиталом (в части полученного эмиссионного дохода).

Накопленный капитал находит свое отражение в виде статей, возникающих в результате распределения чистой прибыли (резервный капитал, фонд накопления, нераспределенная прибыль, иные аналогичные статьи).

На основании показателя стоимости чистых активов оценивается структура капитала (соотношение собственных и заемных средств). Снижение доли собственного капитала влечет за собой ухудшение

кредитоспособности предприятий. Кроме того, учитывая, что показатели собственного и заемного капитала используются для расчета рентабельности вложений в предприятие различных вкладчиков (собственников, кредиторов), можно предполагать, что завышение объема обязательств в совокупных пассивах отрицательно скажется на объективности показателей, характеризующих «цену» капитала.

В составе собственного капитала необходимо выделить долю его отдельных составляющих, а также отразить динамику его состава и структуры за последние периоды. Необходимость раздельного рассмотрения статей собственного капитала связана с тем, что каждая из них является характеристикой правовых и иных ограничений способности предприятия распорядиться своими активами.

Уставный капитал - стоимостное отражение совокупного вклада учредителей (собственников) в имущество предприятия при его создании. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации уставным капиталом обладают акционерные общества и другие коммерческие организации (общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью). Полное товарищество, товарищество на вере располагают складочным капиталом. Унитарные предприятия располагают уставным фондом. Только в акционерных обществах (АО) уставный капитал разделен на доли, выраженные в акциях, удостоверяющих имущественные права акционеров.

Юридическое значение уставного капитала акционерного общества состоит прежде всего в том, что его размер определяет те пределы минимальной имущественной ответственности, которую имеет и несет акционерное общество по своим обязательствам. Если в результате убыточности деятельности после второго и последующего финансового года стоимость чистых активов окажется меньше уставного капитала, т. е.

Уставный капитал > Имущество - Долговые обязательства, то согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации предприятие, функционирующее в форме АО, ООО, должно объявить и зарегистрировать уменьшение своего уставного капитала (уведомив предварительно своих кредиторов). Получив уведомление, кредиторы вправе потребовать досрочного удовлетворения своих претензий исходя из того, что уменьшенный размер уставного капитала снижает уровень финансовой устойчивости предприятия-должника. При уменьшении стоимости чистых активов ниже установленного законом минимального размера уставного капитала АО, ООО подлежат ликвидации.

Добавочный капитал - составляющая собственного капитала в его настоящей трактовке - объединяет группу достаточно разнородных элементов: суммы от дооценки внеоборотных активов предприятия; безвозмездно полученные ценности; эмиссионный доход акционерного общества и др.

Резервы формируются в соответствии с законодательством, учредительными документами и принятой на предприятии учетной политикой.

Резервный капитал формируется в соответствии с установленным законом порядком и имеет строго целевое назначение. В условиях рыночной экономики резервный капитал выступает в качестве страхового фонда, создаваемого для целей возмещения убытков и обеспечения защиты интересов третьих лиц в случае недостаточности прибыли у предприятия.

Формирование резервного капитала может быть, как обязательным, так и добровольным. В соответствии с законодательством Российской Федерации для предприятий определенных организационно-правовых форм собственности, в частности для АО и СП, создание резервного капитала является обязательным. При этом законодательно устанавливается порядок формирования резервного капитала. После вступления в силу Закона об акционерных обществах минимальный размер резервного капитала не должен быть менее 15% от уставного капитала.

Если наличие резервного капитала, создаваемого в соответствии с законодательством, - необходимое условие лишь для предприятий определенных организационно-правовых форм, то резервные фонды, создаваемые добровольно, формируются исключительно в порядке, установленном учредительными документами или учетной политикой предприятия независимо от его организационно-правовой формы. В зависимости от условий формирования (обязательное или добровольное) целевое назначение резервного капитала регламентируется либо требованиями законодательства, либо учредительными документами или учетной политикой.

В соответствии со статьей 35 Закона об акционерных обществах резервный капитал используется в качестве источника покрытия убытков, погашения облигаций и выкупа акций.

Информация о величине резервного капитала в балансе предприятия имеет чрезвычайно важное значение для внешних пользователей бухгалтерской отчетности, которые рассматривают резервный капитал предприятия как запас его финансовой прочности. В странах с развитыми

рыночными отношениями отсутствие резервного капитала или его недостаточная величина рассматривается как фактор дополнительного риска вложения средств в предприятие, поскольку свидетельствует либо о недостаточности прибыли предприятия, либо об использовании резервного капитала на покрытие убытков.

Фонды накопления характеризуют сумму чистой прибыли, направленную на производственное развитие и расширение предприятия. Суммы по данной статье баланса показывают величину приращения чистых активов предприятия за весь период его функционирования

Нераспределенная прибыль представляет собой прибыль, остающуюся после выплаты налогов и других платежей, и формирования резервов (фондов). По экономическому содержанию нераспределенная прибыль настолько близка к резервам, что ее рассматривают в качестве свободного резерва. Средства резервов (фондов) и нераспределенной прибыли помещены в конкретное имущество или находятся в обороте. Их величина характеризует результат деятельности предприятия и свидетельствует о том, насколько увеличились активы предприятия за счет собственных источников.

Деление собственного капитала на капитал и резервы носит не столько теоретическое, сколько практическое значение: по соотношению и динамике этих групп оценивают деловую активность и эффективность деятельности предприятия.

Помимо собственного капитала в хозяйственной деятельности предприятия используются заемные средства. Привлечение заемных средств, как правило, осуществляется на возвратной и платной основе и создает платежные обязательства для хозяйствующего субъекта.

По степени срочности погашения обязательства подразделяют на долгосрочные и текущие. Средства, привлекаемые на долгосрочной основе, обычно направляют на приобретение активов длительного использования, тогда как текущие пассивы, как правило, являются источником формирования оборотных средств.

Для оценки структуры обязательств весьма существенно их деление на необеспеченные и обеспеченные. Важность такой группировки связана с тем, что обеспеченные обязательства в случае ликвидации предприятия и объявления конкурсного производства погашаются из конкурсной массы.

Чем больше покрытых (обеспеченных) долгов в противоположность необеспеченным, тем лучше кредиторам, имеющим обеспеченные требования, но хуже остальным кредиторам, которые в случае объявления конкурса должны удовлетвориться остающейся имущественной массой.

Заемный капитал характеризуется следующими положительными особенностями:

- достаточно широкими возможностями, особенно при высоком кредитном рейтинге предприятия, наличии залога или гарантии поручителя;

- обеспечением роста финансового потенциала предприятия при необходимости существенного расширения его активов и возрастания темпов роста объема его хозяйственной деятельности;

- более низкой стоимостью в сравнении с собственным капиталом за счет обеспечения эффекта «налогового щита» (изъятия затрат по его обслуживанию из налогооблагаемой базы при уплате налога на прибыль);

- способностью генерировать прирост финансовой рентабельности (коэффициента рентабельности собственного капитала).

В то же время использование заемного капитала имеет следующие недостатки:

- использование этого капитала генерирует наиболее опасные финансовые риски в хозяйственной деятельности предприятия -- риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности. Уровень этих рисков возрастает пропорционально росту удельного веса использования заемного капитала;

- активы, сформированные за счет заемного капитала, генерируют меньшую (при прочих равных условиях) норму прибыли, которая снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента;

- высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка. В ряде случаев при снижении средней ставки ссудного процента на рынке использование ранее полученных кредитов (особенно на долгосрочной основе) становится предприятию невыгодным в связи с наличием более дешевых альтернативных источников кредитных ресурсов;

- сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах), так как предоставление кредитных средств зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов).

Таким образом, предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития и возможности прироста финансовой рентабельности деятельности, однако в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ.

2. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

3. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

4. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент: учеб. для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 527 с.

5. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник для вузов. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.

УДК 336.27

О плюсах и минусах налоговой системы России

Волков А.Ю., д-р экон. наук, доцент

Лисенкова Н.А.

Налоговая система Российской Федерации — это комплекс налогов, сборов и других налоговых платежей, вводимых федеральным законодательством, а также нормативно-правовыми актами регионов и органов местного самоуправления. В России налоговая система является пропорциональной и трехуровневой. О трехуровневой налоговой системе изложено в ст. 12 НК РФ: «устанавливаются следующие виды налогов и сборов: федеральные, региональные и местные».

Если говорить о сущности пропорциональной системы налогообложения, то, соответственно, налог равнозначен и равносильен для всех плательщиков, однако, чем больше доход, тем проще уплатить его, и наоборот. Поэтому во многих странах применяется многоступенчатая система, при которой ставка равна только для налогоплательщиков с определенным уровнем дохода, и все они разбиваются на несколько категорий. При пропорциональной системе соблюдается справедливость, в том числе вертикальная, когда люди с разными доходами выплачивают разные суммы налога. А также горизонтальная, когда плательщики с равными доходами уплачивают равные суммы по одинаковому проценту.

Пропорциональная система налогообложения нашего государства, несомненно, имеет как плюсы, так и минусы. К положительным ее сторонам можно отнести: относительное равенство, так как каждый платит одинаковую ставку налога независимо от уровня его дохода, и каких-либо иных показателей; прогресс в пополнении бюджета, так как благодаря данной системе государство может получать больший доход; легализация

заработка, так как уменьшается вероятность обращения предпринимателей к теневой экономике; эффективность при высоких показателях коррупции.

Несомненно, есть и негативные моменты. Данная система не соответствует принципу справедливости. Так, людям, чей доход выше, проще уплачивать налог, в отличие от людей, чей ежемесячный доход едва превышает установленный государством прожиточный минимум. Кроме того, она не позволяет хозяйствующим субъектам в полной мере оптимизировать финансовые, в том числе налоговые риски [2; 4].

Также к недостаткам налоговой системы в России возможно отнести неопределенности налогового законодательства [1], в том числе: нестабильность налогового законодательства (государство должно гарантировать соблюдение стабильности и жесткости налогов, а также и правил, по которым они взимаются с населения); слабый контроль над сбором налогов в РФ, редкое привлечение граждан к административной и уголовной ответственности по причине латентности этих правонарушений; действующая налоговая система привела к дифференциации регионов по критериям социально экономического развития, а также по величине уровня реальных доходов и др.

Таким образом, можно прийти к выводу, что налоговая система в России несет за собой как позитивные, так и негативные моменты. Для решения негативных моментов могут быть предложены следующие пути ее совершенствования: упрощение налоговой системы во всех смыслах этого слова; снижение давления на граждан и организации со стороны государства путем снижения налоговых ставок; максимальное обеспечение стабильности налоговой системы; усовершенствование отдельных видов налогообложения (подходный налог и т.д.); равномерное распределение между прямыми и косвенными налогами и др.

Нельзя забывать и о продвинутом [3; 5] налоговом просвещении, несущем в массы осознание роли налогов и налогообложения для государства и места налогоплательщика в жизни общества.

Список литературы

1. Волков А.Ю. О проблемах законодательных дефиниций (на примере определения государственного финансового контроля) // Высшая школа России перед вызовами современности: перспективы развития. Материалы VII Международной учебно-методической конференции. - Чебоксары. - 2015. - С. 164 -167.
2. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Управление финансами и инновациями на предприятии // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2016. - Т. 5. - № 3 (16). - С. 74-78.

3. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Использование современных технологий преподавания в экономическом вузе // Научно-методический электронный журнал "Концепт". - 2016. - № Т37. - С. 62-67.

4. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. О роли финансового анализа, рисков и инноваций в практической работе промышленного предприятия в условиях нестабильной внешней среды // Интернет-журнал Науковедение. - 2016. - Т. 8. - № 4 (35). - С. 52.

5. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Подготовка студентов в системе «колледж-вуз» // Совершенствование системы высшего образования: опыт и перспективы. Материалы VIII Международной учебно-методической конференции. Под редакцией А.Ю. Александрова, Е.Л. Николаева. - 2016. - С. 438-441.

6. Лазурина О.М., Лазурин Е.А., Юрченко А.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Под общей редакцией Лазуриной О.М. – Ярославль: ЯФ МФЮА, 2014. – 220 с.

УДК 657.6

Сущность налогового аудита

Волков А.Ю., д-р экон., доцент

Налоговый аудит как сфера деятельности имеет целью выражение мнения о степени достоверности бухгалтерских и налоговых отчетов и соответствия во всех существенных аспектах порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджет и внебюджетные фонды нормам, установленным законодательством. К сожалению, в законах данное понятие не закреплено [1].

Налоговый аудит, как разновидность финансового контроля [2], сам по себе самодостаточен, однако, предполагает и возможность оказания услуг, сопутствующих налогообложению по ряду вопросов, что особенно актуально для малого и среднего предпринимательства [3]:

- постановка и ведение налогового учета;
- консалтинг по вопросам налогового законодательства;
- налоговое планирование и/или оптимизация налогообложения;
- защита интересов и/или представительство налогоплательщика в органах власти, в том числе в налоговых органах;
- расчет налоговых последствий в случаях некорректного применения законодательства;

- экспертиза нормативных актов налоговых органов, касающихся налогообложения;

- выполнение заданий государственных органов, связанных с налогообложением и других.

Кроме того, в ходе налогового аудита может осуществляться разработка рекомендаций и предложений для хозяйствующего субъекта в рамках управления финансами [4; 6]:

– по созданию системы внутреннего налогового контроля;

– по предварительному расчету налоговых платежей при различных видах деятельности и вариантах договорных отношений;

– по оптимизации существующей системы налогообложения и использования налоговых льгот;

– по созданию комплекса мер, направленных на минимизацию уплачиваемых налогов и снижение налоговых рисков;

– по адаптации действующей системы налогового планирования и учета к внешним и внутренним рискам.

Важно, чтобы современные экономисты четко и точно знали возможности налогового аудита еще со времен обучения тем более, что современные методики обучения этому способствуют [5; 7].

Таким образом, налоговый аудит важнейшая сфера деятельности, неслучайным образом получившая право на исследование не только как научное направление, но и как практическая сфера деятельности, выделившаяся из аудита в целом.

Список литературы

1. Волков А.Ю. О проблемах законодательных дефиниций (на примере определения государственного финансового контроля) // Высшая школа России перед вызовами современности: перспективы развития. Материалы VII Международной учебно-методической конференции. - Чебоксары. - 2015. - С. 164 -167.

2. Волков А.Ю., Волков М.А. О подходах к исторической периодизации финансового контроля // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2014. - № 6 (2) - С. 268 -272.

3. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Роль малого бизнеса в социальной сфере // Гуманитарные основания социального прогресса: Россия и современность сборник статей Международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 240-246.

4. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Управление финансами и инновациями на предприятии // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2016. - Т. 5. - № 3 (16). - С. 74-78.

5. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Использование современных технологий преподавания в экономическом вузе // Научно-методический электронный журнал "Концепт". - 2016. - № Т37. - С. 62-67.

6. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. О роли финансового анализа, рисков и инноваций в практической работе промышленного предприятия в условиях нестабильной внешней среды // Интернет-журнал Науковедение. - 2016. - Т. 8. - № 4 (35). - С. 52.

7. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Подготовка студентов в системе «колледж-вуз» // Совершенствование системы высшего образования: опыт и перспективы. Материалы VIII Международной учебно-методической конференции. Под редакцией А.Ю. Александрова, Е.Л. Николаева. - 2016. - С. 438-441.

УДК 336.7

Взгляд на сущность рынка ценных бумаг

Волков А.Ю., д-р экон., доцент

На современном этапе экономисты исследуют рынок ценных бумаг, определяя его, как совокупность экономических отношений между его участниками в отношении обращения и выпуска ценных бумаг. В редких случаях рынок ценных бумаг рассматривают, как совокупность механизмов, инструментов, институтов, которые используют для привлечения инвестиций в экономику, с помощью установления экономических отношений между теми, кто нуждается в инвестициях, а также инвесторами. Есть и другие подходы к пониманию рынка ценных бумаг, например, он может использоваться как инструмент макроэкономического регулирования, наряду с денежно-кредитной политикой. Но на самом деле рынок ценных бумаг явление «многогрязное», многоаспектное.

Развитие рынка ценных бумаг обусловлено характером взаимоотношений между участниками рынка и природой ценных бумаг. Принято выделять инвесторов и эмитентов, а также государство и профессиональных участников. Нужно отметить, что государство может выступать, и как регулятор рынка ценных бумаг, и в роли инвестора, и в роли эмитента. Рынок ценных бумаг, как рынок капитала, в основе которого лежат отношения между эмитентом и инвестором, характеризует фондовые и инвестиционные отношения перераспределительного

процесса участников рынка. В результате эмитент обладает необходимыми денежными ресурсами. При этом инвестор имеет возможность свои средства прирастить.

Говоря о рынке ценных бумаг его можно рассматривать, и как специфические (сервисные) услуги рынка вообще. Движение ценных бумаг, инвестиционного и сервисного при взаимодействии дает системное представление о явлениях экономического характера. Нельзя забывать, и то, что современный рынок ценных бумаг является существенной частью цифровой экономики.

Рынок капитала можно характеризовать, как отношения понятий рынка услуг и рынка ценных бумаг, так как первое отражает его форму, второе - перераспределение, а третье – перераспределительный механизм. Но должное внимание сервисному аспекту рынка ценных бумаг на данный момент практически не уделяется.

В Российской Федерации единым для рынка ценных бумаг и рынка услуг является государственный регулятор и законодательная база, причем не безупречная [1].

И все-таки, хоть рынок услуг и связан с ценными бумагами, и носит общепринятый характер, он остается не до конца изученным явлением в Российской Федерации. Углубленное изучение рынка ценных бумаг, как рынка услуг, позволит установить критерии контроля за ним, в зависимости от степени его развития [2], выделения профессиональной деятельности участников рынка услуг, а также очертить круг современных технологий и методик подготовки кадров для него [3] и специализированных институтов, которые должны быть лицензированы для снижения рисков эмитентов и инвесторов, которые связаны с перераспределением финансовых ресурсов в экономике и движением ценных бумаг.

Список литературы

1. Волков А.Ю. О проблемах законодательных дефиниций (на примере определения государственного финансового контроля) // Высшая школа России перед вызовами современности: перспективы развития. Материалы VII Международной учебно-методической конференции. - Чебоксары. - 2015. - С. 164 -167.

2. Волков А.Ю., Волков М.А. О подходах к исторической периодизации финансового контроля // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2014. - № 6 (2) - С. 268 -272.

3. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Использование современных технологий преподавания в экономическом вузе // Научно-методический электронный журнал "Концепт". - 2016. - № Т37. - С. 62-67.

УДК 336.7

Риски инвестирования на финансовых рынках

Волков А.Ю., д-р экон., доцент

Виды рисков, связанных с финансовыми активами и подходы к управлению ими довольно разнообразны и многочисленны [1; 4]. Однако следует выделять риски финансовых рынков, понимая, что кажущаяся на первый взгляд сложность этих рисков может быть даже использована для получения прибыли.

Оценку рисков можно провести по возможным исходам действий: если потери могут быть минимальными или не существуют вовсе, то рискнуть имеет смысл. Для оценки рисков существует классификация по последствиям:

- допустимые риски. Они оставляют после себя лишь незначительные потери или пресекают их совсем;
- критические риски. Если вы собрались пойти на такие риски, то нужно иметь запасную подушку, покрывающую потери в результате неблагоприятного исхода;
- катастрофические риски. Недопустимые потери в результате неудачного исхода.

Но существуют и профессиональные методы оценки рисков, например, Stress or Sensitivity Testing (SOST) - чувствительность портфеля к изменившимся условиям рынка. SOST – это оценка потенциального воздействия на финансовое состояние инвестиции ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям. SOST включает в себя различные методики. В рамках SOST инвестору необходимо учитывать ряд факторов, которые могут вызвать необычайные убытки в портфеле ценных бумаг или очень затруднить управление его рисками. Данные факторы вобрали в себя различные компоненты рыночного, кредитного рисков и риска ликвидности. SOST является более проработанным методом оценивания, потому что не позволяет спрятать риск.

Идея SOST – выбор подходящей целевой функции (например, доходности или современной стоимости портфеля) в зависимости от

вариантов условий рынка (кривой доходности, изменения рыночных цен и курсов валют). Но методика Stress or Sensitivity Testing ещё не стала общепризнанным инструментом.

Управляя рисками нужно уметь соблюдать следующие принципы:

- определённая величина маржи;
- проверка трейдинговой деятельности каждую неделю, выявление ошибок и устранение возникших проблем;
- необходимость пользоваться хеджированием спотовых и фьючерсных операций на биржевом рынке опционов.

Компании, которые овладели навыком управления своими рисками, конечно же превосходят конкурентов, потому что наибольшее число потерь связано с рисками, финансовый контроль над которыми не осуществляется [1]. Именно поэтому управление рисками сегодня является одним из приоритетных направлений при обучении и в менеджменте на финансовых рынках [3].

Подводя итоги, отметим, управление рисками – процесс циклический, по своему существу, последним этапом является оператор конца цикла, предписывающий вернуться к началу. За рисками нужно осуществлять постоянный контроль, периодически проводя их переоценку. Если грамотно научиться управлять рисками и защищаться от них, то можно снизить вероятность неблагоприятного исхода почти до минимума.

Список литературы

1. Волков А.Ю., Волков М.А. О подходах к исторической периодизации финансового контроля // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2014. - № 6 (2) - С. 268 -272.
2. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Из практического опыта исследования сущности рисков в управлении оборотными активами промышленных предприятий, занятых производством тяжелых технических тканей // Интернет-журнал Науковедение. - 2015. - Т. 7. - № 2 (27). - С. 25.
3. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Использование современных технологий преподавания в экономическом вузе // Научно-методический электронный журнал "Концепт". - 2016. - № Т37. - С. 62-67.
4. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Современное понимание управления рисками оборотных активов промышленных предприятий, занятых производством тяжелых технических тканей // Интернет-журнал Науковедение. - 2015. - Т. 7. - № 3 (28). - С. 27.

Содержание и аналитические возможности интегрированной отчетности: международный аспект

Волков А.Ю., д-р экон. наук, доцент

Якшилов И.Н., канд. экон. наук, доцент

Интеграция нашей экономики в мировую обуславливают необходимость формирования релевантной информации о деятельности организаций. До настоящего времени эту задачу выполняли финансовая (индивидуальная и консолидированная) и социальная отчетности. С 2012 г. некоторые экономические субъекты в России стали формировать консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО, что значительно улучшило прозрачность и подотчетность компаний.

Однако существующая отчетность предназначена для широкого круга пользователей, интересы которых различны, в связи с этим требуется все большее и большее раскрытие в отчетности информации о различных сторонах деятельности. Это усложняет ее, делает громоздкой, затрудняет восприятие существенной информации.

В то же время заинтересованных пользователей интересует не просто информация о финансовом положении, финансовых результатах, движении денежных средств, о социальных, экологических и экономических показателях, а то, как создается ценность в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах. Предполагается, что эту задачу сможет решить интегрированная отчетность, поскольку финансовая и социальная отчетности не раскрывают существующих важных взаимосвязей между стратегией и риском, финансовыми и нефинансовыми показателями, корпоративным управлением и показателями результативности, а также между собственными показателями организации и показателями других организаций в цепочке создания добавленной стоимости и др.

Интегрированная отчетность (IR) - это новая модель корпоративной отчетности, в основе которой лежит концепция интегрированного мышления, предполагающая взаимосвязь финансовой и управленческой отчетности, отчетов о корпоративном управлении и вознаграждениях, а также отчетов в области устойчивого развития [1].

Цель интегрированной отчетности - предоставить информацию, позволяющую заинтересованным пользователям оценить способность

организации создавать ценность на протяжении времени. Интегрированная отчетность предназначена для поддержания более устойчивой бизнес-среды и лучшего принятия решений поставщиками финансового капитала.

Хотя IR основывается на разработках в финансовой и других видах отчетности, интегрированный отчет отличается от других отчетов и других способов доведения информации по ряду параметров. В частности, для него характерны общая ориентация на сжатость, стратегический фокус и будущие перспективы, взаимосвязь информации, капиталы, бизнес-модель, способность к созданию ценности в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах и на поставщиков финансового капитала как основную целевую аудиторию [2]. В интегрированную отчетность должна включаться самая существенная информация.

Разработкой концепции интегрированной отчетности занимается Международный совет по интегрированной отчетности (далее – Совет) – это глобальная рыночная коалиция, объединяющая в своих рядах мировых лидеров из бизнес-сообщества и сети инвесторов, бухгалтеров, специалистов по ценным бумагам, регуляторов, представителей академических кругов, органов, устанавливающих стандарты корпоративной отчетности. Международный совет по интегрированной отчетности был создан в 2010 г.

В 2011 г. Совет опубликовал документ «На пути к интегрированной отчетности - как рассказать о ценности в XXI веке». В документе указано на необходимость трансформации подходов к отчетности в связи с изменением информационных потребностей пользователей.

В октябре 2011 г. Совет начал осуществлять пилотную программу, чтобы протестировать принципы, заложенные в проекте основ интегрированной отчетности, изложенных в дискуссионном документе.

В пилотной программе принимало участие более 80 глобальных компаний в 23 странах мира и 30 институциональных инвесторов. Среди участников - такие компании, как Danone, Deloitte, HSBC, KPMG, Microsoft, Coca-Cola, Unilever, Tata Steel, Volvo, China Light & Power и др. В России в пилотной программе участвуют две компании: государственная корпорация «Росатом» и «Роснефть». Как показал опрос участников указанной пилотной программы Международного совета по интегрированной отчетности [1], 68% из них считают интегрированную отчетность стратегическим преимуществом, которое станет еще более весомым в будущем.

Концепция корпоративной интегрированной отчетности нашла

беспрецедентную по уровню поддержку на Конференции ООН по устойчивому развитию, прошедшей в июне 2012 г. Делегаты от правительств 196 стран выразили поддержку Концепции.

В июле 2012 г. Совет опубликовал первый вариант проекта документа «Международные основы интегрированной отчетности».

В августе 2012 г. ГК «Росатом» при поддержке Совета состоялось заседание Круглого стола «Интегрированная отчетность - возможности и перспективы развития в России». Было принято решение о создании Российской региональной сети по интегрированной отчетности.

Интегрированная отчетность является новым инновационным видом отчетности. Основные причины трансформации подходов к корпоративной отчетности связаны с глобализацией мировой экономики, ростом ожиданий стейкхолдеров в отношении прозрачности бизнеса и отчетности, изменением таких факторов внешней среды, как экологические проблемы, рост численности населения, дефицит ресурсов, политизация общества. Пользователям необходима отчетность, которая отражала бы весь комплекс взаимосвязей между стратегической, управленческой, операционной, финансовой и нефинансовой составляющими, показывала, как организация, используя различные капиталы (финансовый, производственный, интеллектуальный, человеческий, природный и социальный), взаимодействуя с внешней средой, своей бизнес-моделью, создает ценность на протяжении времени.

С учетом быстрого развития данного вида отчетности ощущаются недостаточная методологическая разработанность многих вопросов. В то же время их научно-практическая значимость для деятельности корпораций определяет актуальность данного направления исследования, его теоретическое и практическое значение, обуславливает необходимость разработки методологии и методики формирования корпоративной интегрированной отчетности, исследования аналитических возможностей интегрированной отчетности, разработки методики ее анализа.

Интегрированная отчетность - это непрерывный процесс, который позволяет не только сформировать видение компанией своего будущего в средне- и долгосрочной перспективе, но и разработать план действий по его достижению. Этот процесс ведет к интеграции и коммуникации финансового департамента с другими департаментами, например, департаментами, занимающимися вопросами устойчивого развития, внутреннего аудита, информационных технологий, маркетинга и др. Результатом данного процесса является периодически представляемый интегрированный отчет.

В интегрированном отчете комплексно раскрывается финансово-экономическая и производственная информация по основным видам деятельности организации, а также ее экономическое, экологическое и социальное влияние на окружающий мир. В нем, кроме информации о результатах деятельности за отчетный период, также раскрываются информация о подходах менеджмента, планы и намерения организации на будущее. Интегрированный отчет позволяет выносить суждения о степени управляемости и качестве управления результативностью.

Определение интегрированной отчетности стало более кратким, более емким и, на наш взгляд, более согласующимся с понятием «интегрированное мышление». Интегрированная отчетность определена как "процесс, в результате которого организация представляет информацию в виде периодического интегрированного отчета о создании ею ценности на протяжении времени. Интегрированный отчет представляет собой краткую информацию о том, как стратегия, управление, исполнение и перспективы организации в контексте внешней среды ведут к созданию ценности на протяжении краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периодов [2].

В основе интегрированной отчетности лежат три основополагающие концепции:

1) капиталы (финансовый, промышленный, интеллектуальный, человеческий, социальный и природный), которые организация использует и на которые она влияет. Суть данной концепции в следующем: капиталы являются источниками ценности, ресурсами, вкладываемыми в бизнес-модель организации. Под воздействием деятельности и продуктов организации капиталы постоянно увеличиваются, уменьшаются или преобразуются (потребляются, модифицируются, разрушаются и т.п.). Если организация не использует или не оказывает несущественного влияния на какие-то категории капиталов, она вправе не применять их. Модель капиталов включена в проект Международных основ интегрированной отчетности в большей степени в качестве ориентира при оценке воздействия организации на капиталы;

2) бизнес-модель. Под бизнес-моделью понимается выбранная организацией система ресурсов, коммерческой деятельности, продуктов и результатов, направленная на создание ценности в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах. Суть данной концепции в следующем: интегрированный отчет должен дать краткое, но значимое представление о том, какие основные ресурсы использует организация и как они связаны с капиталами, возможностями и рисками, стратегией и

финансовыми показателями, а также как в процессе коммерческой деятельности основные ресурсы преобразуются в продукты и результаты;

3) создание ценности на протяжении времени. Суть данной концепции заключается в том, что ценность:

- воплощается в капиталах, которые организация использует и на которые влияет;

- не создается исключительно самой организацией или внутри ее, а находится под влиянием внешних факторов, которые представляют собой риски и возможности, формирующие среду, в которой работает организация;

- создается совместными усилиями через взаимоотношения с другими лицами;

- зависит от наличия, доступности, качества и управления различными ресурсами.

Интегрированный отчет должен содержать информацию, позволяющую оценить способность организации создавать ценность на протяжении времени, а именно: как организация использовала и намеревается использовать различные капиталы, воздействие на эти капиталы на протяжении времени и компромиссы между ними, а также факторы создания ценности организации и возможности и риски, влияющие на них.

Можно выделить шесть ведущих принципов формирования содержания интегрированной отчетности:

- стратегическая направленность и ориентация на будущее;

- взаимосвязь информации;

- ответная реакция заинтересованных сторон;

- краткость и существенность;

- надежность и полнота;

- постоянство и сопоставимость.

Интегрированный отчет должен включать в себя взаимосвязанные элементы, отвечающие на следующие вопросы:

1. Обзор организации и внешняя среда: чем занимается организация и каковы условия, в которых она работает?

2. Управление: как структура управления организации поддерживает ее способность создавать ценность в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах?

3. Возможности и риски: каковы конкретные возможности и риски, влияющие на способность организации создавать ценность на протяжении краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периодов и как

организация использует такие возможности и управляет такими рисками?

4. Стратегия и распределение ресурсов: в каком направлении хочет развиваться организация и как она намеревается делать это?

5. Бизнес-модель: какова бизнес-модель организации и насколько она устойчива?

6. Деятельность: насколько организация достигла своих стратегических целей и каковы результаты ее деятельности с точки зрения капиталов?

7. Перспективы на будущее: какие сложные задачи и неопределенности могут возникнуть у организации при реализации ее стратегии и каковы потенциальные последствия для ее бизнес-модели и будущей деятельности? [2].

Таким образом, новая модель отчетности - интегрированная отчетность – приобрела четкие очертания. Дальнейшее развитие интегрированной отчетности направлено на такие важные аспекты, как разработка системы показателей, которая позволила бы объединить финансовый и нефинансовый отчеты, методы получения информации, место и роль управленческого учета в процессе подготовки интегрированной отчетности.

Список литературы

1. Интегрированная отчетность - возможность для российских компаний наверстать упущенное в области корпоративной отчетности: Интервью с Х. Драгером. - URL: <http://www.ir.org.ru/mass-media/intervyu>.

2. Консультационный проект Международных основ интегрированной отчетности. - URL: <http://www.theiirc.org/consultation>.

УДК 657.631.6

Практический аудит как фактор социально-экономического обеспечения деятельности организации

Волков А.Ю., д-р экон. наук, доцент

Янин Г.В., канд. эконом. наук, доцент

В процессе осуществления хозяйственной деятельности каждое предприятие нуждается в независимом подтверждении информации о результатах своей деятельности и соблюдении законодательства, что обуславливает необходимость проведения аудита.

Аудит – предпринимательская деятельность по независимой проверке

бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей [9].

Основной целью аудиторской деятельности является установление достоверности во всех существенных аспектах финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и соответствия, совершенных ими финансовых и хозяйственных операций в части их отражения в бухгалтерском учете нормативными актами, действующими в РФ [9].

Роль аудита в управлении рыночными экономическими отношениями определяется его местом в системе Государственного финансового контроля, а также целями и задачами, решаемыми аудиторскими организациями в ходе своей профессиональной деятельности, осуществляемой на основе принятого Федерального закона. Организация контроля является обязательным элементом управления финансовыми средствами, так как такое управление влечёт за собой ответственность перед обществом.

Аудит призван оценивать на договорных началах достоверность данных балансов, законность совершённых операций и оказывать консультационные услуги в области учета и финансов организациям государственного и негосударственного сектора экономики. Во многих фирмах имеется внутренний аудит необходимый для осуществления контроля за деятельностью руководства и менеджеров, уровнем издержек обращения, соблюдением оптимального режима экономии и высокого качества оказываемых заказчику услуг [10, с. 19].

Внутренний аудит помогает организации достигать поставленных целей путем внедрения систематизированного подхода к оценке и повышению эффективности процессов руководства, контроля и управления рисками. В настоящее время это становится всё более и более актуальным. Если в мире подготовка внутренних аудиторов уже поставлена на твердую основу, то в России эта профессия только формируется. Отсутствует законодательная база, определяющая место внутреннего аудита в экономике и механизмы его взаимодействия с государственными органами. Не существует российских стандартов профессиональной деятельности внутренних аудиторов, нет российского Кодекса профессиональной этики, саморегулируемых общероссийских профессиональных объединений. Кроме того, отсутствует система подготовки, переподготовки, повышения квалификации внутренних аудиторов [1, с. 22].

В российской экономике имеются условия и факторы, стимулирующие развитие внутреннего аудита. Темпы развития этой профессии во многом

будут определяться формированием правового поля его функционирования, которое зависит от создания эффективных механизмов саморегулирования и их взаимодействия с законодательными и исполнительными федеральными органами государственной власти.

С 01.01.2006 г. вступил в действие Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам № 04-1245/пз-н «Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг». Он указывает на обязательное наличие Комитета по аудиту в компаниях, работающих на рынке ценных бумаг. Такой комитет определяет процедуры внутреннего контроля финансово-хозяйственной деятельности эмитента. Контроль выполнения этих процедур должно осуществлять структурное подразделение организации, сообщающее о выявленных недостатках Комитету по аудиту. Нормативные правовые акты и методические указания по бухгалтерскому учету, издаваемые органами, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета, не должны противоречить нормативным правовым актам и методическим указаниям Министерства финансов РФ.

Привлечение высококвалифицированных внешних консультантов имеет большое преимущество: во-первых, они, не вдаваясь в излишние подробности и детали исследуемых вопросов, могут решить их наиболее объективно; во-вторых, привлекаемые эксперты часто выдвигают весьма радикальные идеи, что не всегда могут сделать собственные специалисты. В своей деятельности аудитор руководствуется законодательством и собственными хозрасчетными интересами. В условиях конкуренции в аудиторском бизнесе это экономически способствует повышению уровня проведения проверок. Аудиторы несут ответственность за квалифицированное выполнение обязанностей [5].

Аудиторы (аудиторские фирмы) в процессе своей деятельности, наряду с осуществлением обязательных и инициативных аудиторских проверок, решают также ряд задач, связанных с оказанием сопутствующих аудиторских услуг, предусмотренных законом [9]:

- 1) постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление финансовой отчетности, бухгалтерское консультирование;
- 2) налоговое консультирование;
- 3) анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций, экономическое и финансовое консультирование;
- 4) управленческое консультирование, в том числе связанное с реструктуризацией организаций;
- 5) правовое консультирование, а также представительство в судебных

и налоговых органах по налоговым и таможенным спорам;

6) автоматизация бухгалтерского учета и внедрение технологий;

7) оценка стоимости имущества, оценка предприятий как имущественных комплексов, а также предпринимательских рисков;

8) разработка и анализ инвестиционных проектов;

9) проведение маркетинговых исследований;

10) проведение научно-исследовательских и экспериментальных работ в области, связанной с аудиторской деятельностью, и распространение их результатов, в том числе на бумажных и электронных носителях;

11) обучение в установленном законодательством РФ порядке специалистов в областях, связанных с аудиторской деятельностью;

12) оказание других услуг, связанных с аудиторской деятельностью.

Одно из центральных мест в учете расходов и обязательств организации занимает учет расходов на оплату труда персонала. Данные расходы имеют место на каждом без исключения хозяйствующем субъекте. В соответствии с изменениями в экономическом и социальном развитии страны существенно изменяется политика в области оплаты труда. Многие функции государства по реализации этой политики в настоящее время возлагаются непосредственно на организации, которые самостоятельно устанавливают формы и системы оплаты труда, а также порядок материального стимулирования заинтересованности работников.

Наибольший интерес в области учета расходов на оплату труда персонала представляет учет заработной платы, включаемой в себестоимость продукции (работ и услуг). Расходы на оплату труда персонала включают все виды заработка, а также различные виды премий, доплат, надбавок и социальных льгот, исчисленные в денежном и натуральном выражении. При этом включаются также денежные суммы, начисленные работникам в соответствии с законодательством за фактически не проработанное время (ежегодный отпуск, время нахождения в командировке и т.п.), а также выплаты социального характера [3, с. 21].

Цель аудита расчетов с персоналом – проверка соблюдения действующего законодательства о труде, правильности начисления заработной платы и удержаний из нее, документального оформления и отражения в учете всех видов расчетов между предприятием и его работниками.

Источниками информации для проверки расчетов с персоналом являются: штатное расписание, положения, приказы, распоряжения, контракты, договоры гражданско-правового характера, договоры личного страхования, на выдачу ссуд, продажу товаров в кредит и др., табеля учета

использования рабочего времени и учета заработной платы, наряды, путевые листы, листки временной нетрудоспособности, исполнительные листы, расчетно-платежные, расчетные и платежные ведомости, лицевые счета и налоговые карточки работников, авансовые отчеты с приложенными к ним первичными документами, акты инвентаризации имущества, учетные регистры (журналы-ордера, ведомости) по счетам 68, 69, 70, 73, 76, 91, 94 и др., Главная книга, бухгалтерская отчетность, Положение об учетной политике организации и др.

Задачами аудита расчетов с персоналом являются:

- подтверждение первоначальной оценки систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета расчетов с персоналом;
- подтверждение достоверности производимых начислений и выплат работникам по всем основаниям и отражения их в учете;
- установление законности и полноты удержаний из заработной платы и из других выплат сотрудникам в пользу организации, бюджета, Пенсионного фонда РФ, других юридических и физических лиц;
- проверка организации аналитического учета расчетов с персоналом по оплате труда и взаимосвязи аналитического и синтетического учета;
- проверка правильности оформления и отражения в учете расчетов с персоналом по прочим операциям [6].

Приступая к проверке расчетов с персоналом по оплате труда и по другим операциям, аудиторы должны выяснить: какие формы и системы оплаты труда применяются на предприятии, имеется ли внутреннее положение об оплате труда работников и коллективный трудовой договор; списочный и среднесписочный состав работников; как организован учет расчетов по оплате труда; осуществляется ли в организации выдача ссуд, продажа товаров в кредит, как оформляются эти операции и др.

Достоверность произведенных работникам начислений заработной платы и других выплат (премий, материальной помощи, подарков и т.д.) проверяется выборочно. Для этого в выборку включаются данные по различным категориям работающих или уволенных сотрудников (руководителей, специалистов, рабочих и др.), по основным видам начислений (удельный вес которых, как правило, превышает 5% от общей суммы заработной платы) и по разным временным периодам (обычно, за один месяц каждого квартала). Проверке подвергаются расчетные и платежные ведомости, лицевые счета сотрудников, а также первичные документы, на основании которых произведены начисления заработной платы. Особое внимание обращается на правильность их заполнения и соответствие требованиям нормативных документов. При повременной оплате труда

выясняется обоснованность применения тарифных ставок и соблюдения условий контрактов, а при сделной - выполнение количественных и качественных показателей, правильность применения норм и расценок.

При проверке первичных документов устанавливается полнота заполнения всех реквизитов, наличие подписей лиц, ответственных за учет выполненных работ, нет ли в документах подчисток, неоговоренных исправлений. Анализируя наряды на сделную работу по датам их выдачи, сопоставляя фамилии рабочих в нарядах и табелях учета рабочего времени с данными учета личного состава, аудиторы определяют, нет ли случаев включения в них подставных лиц, повторного начисления сумм по ранее оплаченным первичным документам. Методом арифметического контроля устанавливаются ошибки в подсчетах в документах.

Следует обратить внимание на правильность оформления и начисления различных выплат работникам. Аудиторы осуществляют взаимную сверку показателей, указанных в первичных документах, с показателями, использованными для расчета конкретных выплат; определяют соответствие произведенных начислений требованиям законодательства и положению об оплате труда, действующему в организации; выполняют арифметический контроль показателей.

Особое внимание уделяется проверке выплат по договорам подряда и другим договорам гражданско-правового характера (комиссии, поручения, аренды имущества у физических лиц и др.). Устанавливается правильность оформления договоров, экономическая целесообразность их заключения, реальность полученных по ним результатов и выгод для организации, правильность расчетов по договорам, налогообложения и отражения в учете таких расчетов. Аудиторы изучают также своевременность и полноту удержания из начисленной заработной платы налога на доходы физических лиц, задолженности по подотчетным суммам, по возмещению материального ущерба, платежей по полученным ссудам, за купленные в кредит товары, по исполнительным листам и др.

Основным видом удержания, которому при проверке уделяется внимание, является налог на доходы физических лиц. При этом осуществляется арифметический контроль сумм удержанного налога, подтверждается правомерность освобождения от налогообложения отдельных доходов и применения налоговых вычетов, предусмотренных действующим законодательством. Удержания по исполнительным листам должны производиться только при наличии этих листов или на основании личного заявления работника. Удержания за товары, проданные в кредит, и по ссудам осуществляются на основании поручения-обязательства или

договора.

В процессе аудита устанавливается соответствие в учетных регистрах схем корреспонденции счетов по начислению заработной платы и удержаний из нее. Подтверждается соответствие данных аналитического и синтетического учета по начисленной, выплаченной и депонированной заработной плате. Для этого осуществляется арифметический контроль в разрезе табельных номеров и итоговых записей по расчетным ведомостям показателя «К выдаче», который определяется как разница между показателями «Итого начислено» и «Итого удержано». Сумма невыплаченной в конце месяца заработной платы должна соответствовать кредитовому сальдо по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Типичные ошибки, которые выявляются в ходе проверки расчетов с персоналом по оплате труда и прочим операциям, следующие:

- в организации не ведется аналитический учет расчетов с персоналом по оплате труда и прочим операциям, неправильно используется План счетов бухгалтерского учета;

- отсутствуют документы, подтверждающие начисление и удержание заработной платы;

- допущены ошибки при начислении выплат по среднему заработку (отпускных, по временной нетрудоспособности и др.);

- не надлежаще ведется учет (неправильная корреспонденция счетов, расхождения между данными аналитического и синтетического учета).

Аудиторская проверка должна отвечать определенному набору требований и состоять из определенных этапов. Жестко установленных перечней таких требований и этапов нет, хотя они определяются правилами (стандартами) аудита [4].

Планирование аудиторской проверки – один из обязательных этапов аудита, заключающийся в определении стратегии и тактики аудита, объема аудиторской проверки, составления общего плана аудита, разработки аудиторской программы и конкретных аудиторских процедур. Планирование, являясь начальным этапом проведения аудита, состоит в разработке аудиторской организацией общего плана аудита с указанием ожидаемого объема, графиков и сроков проведения аудита, а также в разработке аудиторской программы, определяющей объем, виды и последовательность осуществления аудиторских процедур, необходимых для формирования аудиторской организацией объективного и обоснованного мнения о бухгалтерской отчетности организации.

Планируя порядок проведения аудита руководствуются как общими, так и частными принципами проведения аудита, а именно: комплексности,

непрерывности и оптимальности. Принцип комплексности планирования аудита предполагает обеспечение взаимосвязанности и согласованности всех этапов планирования – от предварительного планирования до составления общего плана и программы аудита. Принцип непрерывности выражается в установлении сопряженных заданий группе аудиторов и увязке этапов планирования по срокам и по смежным хозяйствующим субъектам (структурным подразделениям, выделенным на отдельный баланс, филиалам, представительствам, дочерним организациям). При планировании аудита на длительный период времени, в случае аудиторского сопровождения экономического субъекта, аудиторской организации в течение года следует своевременно корректировать планы и программы проведения аудита с учетом изменений в финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта и результатов промежуточных аудиторских проверок. Принцип оптимальности заключается в том, что в процессе планирования следует обеспечить вариантность для возможности выбора оптимального варианта общего плана и программы аудита на основании критериев, определенных самой аудиторской организацией.

На этапе предварительного планирования оценивается возможность сотрудничества с предлагаемым клиентом. Если аудиторская организация считает проведение проверки возможным, то она переходит к формированию группы аудиторов и заключает договор с клиентом. На этапе предварительного планирования формируется информация о:

- 1) внешних факторах, влияющих на хозяйственную деятельность организации, отражающих экономическую ситуацию;
- 2) внутренних факторах, влияющих на хозяйственную деятельность организации, связанных с его индивидуальными особенностями;
- 3) организационно-управленческой структуре организации;
- 4) видах деятельности, структуре капитала и курсе акций;
- 5) технологических особенностях, уровне рентабельности;
- 6) основных контрагентах и порядке распределения прибыли.

На этапе оценки уровня существенности аудитор должен сделать предварительное заключение о величине существенных показателей, о предельно допустимом размере ошибочной суммы, которая может быть показана в публикуемом отчете, не вводя при этом квалифицированных пользователей информации в заблуждение. Для расчета уровня существенности привлекаются важные (базовые) показатели, характеризующие достоверность отчетности субъекта. Правило стандарт № 4 «Существенность в аудите» предусматривает определение уровня

существенности, по отчетности в целом, а также применительно к группам хозяйственных операций [4]. Аудиторы самостоятельно определяют базовые показатели, необходимые для расчета уровня существенности.

На этапе оценки системы внутреннего контроля аудитор в ходе аудиторской проверки обязан в достаточной мере убедиться в том, что система бухгалтерского учета достоверно отражает хозяйственную часть организации. Особенности системы внутреннего контроля могут способствовать формированию такой убежденности.

Система внутреннего контроля представляет собой совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством экономического субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения деятельности, которая в том числе включает организованные внутри экономического субъекта надзор и проверку.

Целями системы внутреннего контроля являются [6]:

- а) соблюдение требований законодательства, исполнения приказов;
- б) обеспечение полноты документации бухгалтерского учёта;
- в) обеспечение своевременности подготовки достоверной отчётности;
- г) обеспечение предотвращения ошибок и искажений;
- д) обеспечение сохранности имущества организации.

На этапе общего знакомства с системой внутреннего контроля аудитор в начале своей работы должен получить общее представление о специфике и масштабе деятельности экономического субъекта и системе его бухгалтерского учета. По итогам первоначального знакомства аудитор принимает решение о том, может ли он в своей работе полагаться на систему внутреннего контроля данного экономического субъекта. В случае принятия отрицательного решения аудитор планирует аудит таким образом, чтобы его мнение не основывалось на доверии к этой системе.

На этапе первичной оценки надежности системы внутреннего контроля следует проверять на предмет надежности средств контроля бухгалтерскую и хозяйственную документацию организации всего отчетного периода, а не избранных периодов времени. При проверке необходимо уделять внимание тем периодам, деятельность в которых имела особенности или различия по сравнению с деятельностью, типичной для всего периода в целом. По итогам процедуры первичной оценки надежности аудитор оценивает надежность системы внутреннего контроля.

На этапе подтверждения достоверности оценки системы внутреннего контроля аудитор использует методики и приемы, которые разработаны им самостоятельно, но с учетом требований правила (стандарта) аудиторской деятельности. Все этапы оценки системы внутреннего контроля должны

надлежащим образом документироваться с указанием аргументов, которыми руководствовался аудитор, давая оценку надежности всей системе или принимая решение, оказывающее влияние на планирование аудиторских процедур.

Аудиторская проверка, как правило, всегда ограничена определенным сроком. В связи с этим аудитор определяет стратегию проверки с учётом особенностей организации, которая предусматривает [1, с. 18]:

- а) рассмотрение собранной информации о деятельности клиента;
- б) предварительную оценку эффективности внутреннего контроля;
- в) определение глубины, сущности и длительности проверок.

Стратегия аудиторской проверки имеет вид плана, составляемого аудитором в письменной форме, цель которого [10, с. 25]:

- 1) предварительное определение объема и типа необходимых тестов;
- 2) оценка издержек по их проведению;
- 3) достижение взаимопонимания с клиентом по всем вопросам;
- 4) оценка доказательств обоснованности выполнения аудита.

Аудитору необходимо составить и документально оформить программу аудита, определяющую характер, временные рамки и объем запланированных аудиторских процедур, необходимых для осуществления общего плана аудита. Программа аудита является набором инструкций для аудитора, выполняющего проверку, а также средством контроля и проверки надлежащего выполнения работы.

Основные источники информации об организации и используемые в аудиторской проверке следующие:

- 1) устав, документы о регистрации организации;
- 2) протоколы заседаний совета директоров, учредителей;
- 3) учетная политика, бухгалтерская и статистическая отчетность;
- 4) документы планирования деятельности организации (планы и проекты);
- 5) контракты, договоры, соглашения организации;
- 6) отчеты аудиторов, консультантов и внутрифирменные инструкции;
- 7) материалы налоговых проверок, судебных и арбитражных исков;
- 8) документы, регламентирующие структуру организации;
- 9) сведения бесед с руководством и персоналом организации;
- 10) информация, полученная при осмотре организации, его участков и складов.

Аудиторская выборка представляет собой способ проведения аудиторской проверки, при котором аудитор проверяет документацию бухгалтерского учета организации не сплошным порядком, а выборочно,

следуя при этом требованиям соответствующего правила (стандарта) аудиторской деятельности [4].

Объем аудиторской проверки, представляющий собой оценку количества и глубины проведения аудиторских процедур, затрат необходимого времени, определяется аудитором самостоятельно с учетом знания особенностей деятельности организации. Осуществляя выборку, аудитор сталкивается с риском того, что появление материальной ошибки в выбранных единицах – маловероятное, а генеральная совокупность содержит в себе материальную ошибку. Обычно выборка должна быть репрезентативной, то есть представительной.

Аудиторская организация обязательно отражает в рабочей документации аудитора все стадии проведения аудиторской выборки и анализ её результатов.

Для достижения основной цели и представления заключения аудитор изучает следующие вопросы [6, с. 33]:

1) общая приемлемость отчетности (соответствует ли отчетность в целом всем требованиям, предъявляемым к ней);

2) обоснованность (существуют ли основания для включения в отчетность указанных сумм по оплате труда);

3) законченность (включены ли в отчетность все надлежащие суммы);

4) оценка (все ли категории правильно оценены и подсчитаны);

5) классификация (есть ли основание относить сумму на тот счет, на котором она записана);

6) разграничение (отнесены ли операции, проводимые незадолго до даты составления баланса или непосредственно после нее к тому периоду, в котором были проведены);

7) аккуратность (соответствует ли сумма отдельных операций данным, приведенным в книгах и журналах, соответствуют ли итоговые суммы данным, приведенным в Главной книге);

8) раскрытие (все ли категории занесены в финансовую отчетность и правильно ли отражены в отчетах и приложениях книг).

По результатам опроса у аудитора складывается определенное мнение о состоянии расчетов с персоналом в организации. Для выявления каждого из возможных нарушений или злоупотреблений разрабатывается определенный набор контрольных процедур.

Планируя аудиторскую проверку, аудитору необходимо установить уровень существенности. В соответствии с Правилем (стандартом) № 4 «Существенность в аудите» [5] информация об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях, а также

составляющих капитала считается существенной, если ее пропуск или искажение может повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основе финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Получение аудиторских доказательств необходимо не только для установления степени достоверности бухгалтерской отчетности, но и с целью разработки различных рекомендаций. Аудиторские доказательства – это информация, собранная аудитором в ходе проверки и выводы, которые служат обоснованием аудиторского заключения. Правило (стандарт) «Аудиторские доказательства» определяет требования к доказательствам, на основе которых можно составить обоснованное мнение о достоверности бухгалтерской отчетности, а также определяет виды, источники и методы получения доказательств.

Поэтому для их получения в процессе аудирования могут быть использованы различные методические приемы и процедуры. Собранные доказательства отражаются аудитором в его рабочих документах, составленных в виде записей об изучении и оценке постановки бухгалтерского учета. Правилom (стандартом) аудиторской деятельности № 20 «Аналитические процедуры» определяются цели и методы выполнения аналитических процедур, а также действия аудиторов после выполнения этих процедур. Аналитические процедуры состоят в выявлении, анализе и оценке соотношений между финансово-экономическими показателями деятельности проверяемой организации.

Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами следует проводить в тесной связи с изучением выполнения плана социального развития по группам показателей:

- повышение квалификации работников;
- улучшение условий труда и укрепление здоровья работников,
- улучшение социально-культурных и жилищно-бытовых условий;
- социальная защищенность членов трудового коллектива.

Для аудита используют такие формы плана экономического и социального развития, как «Повышение уровня квалификации и образования кадров», «Основные показатели по улучшению условий и охраны труда, укреплению здоровья работников», «План улучшения социально-культурных и жилищно-бытовых условий работающих и членов их семей», коллективный договор в части социальной защиты работников предприятия и пенсионеров, а также отчетные данные о выполнении мероприятий по социальному развитию организации и повышению уровня социальной защищенности членов трудового коллектива.

Анализируя динамику и выполнение плана по повышению квалификации работников, изучают такие показатели, как процент работников, обучающихся в высших, средних, средних специальных учебных заведениях, в системе подготовки рабочих кадров в организации, численность и процент работников, повышающих свою квалификацию, процент работников, занятых неквалифицированным трудом и т.д.

Показатели социально-квалификационной структуры должны также отражать организацию переквалификации и трудоустройства высвобожденных работников. Выполнение и перевыполнение плана по повышению квалификации работников способствует росту производительности их труда и положительно характеризует работу организации.

Для оценки мероприятий по улучшению условий труда и укреплению здоровья работников используются следующие показатели [7, с. 44]:

- обеспеченность рабочих санитарно-бытовыми помещениями, уровень санитарно-гигиенических условий труда, уровень частоты травматизма в расчете на 100 человек, процент работников, имеющих профессиональные заболевания;
- процент общей заболеваемости работников, количество дней временной нетрудоспособности на 100 человек;
- процент работников, поправивших свое здоровье в санаториях, профилакториях, домах отдыха, по туристическим путевкам и т. д.

Анализируется выполнение мероприятий по охране труда и технике безопасности. Социально-культурные и жилищно-бытовые условия работников и членов их семей характеризуются такими показателями, как обеспеченность работников жильем, выполнение плана по строительству нового жилья, наличие и строительство объектов соцкультбыта, детских яслей и садов, профилакториев, санаториев, домов отдыха, благоустройство населенных пунктов, оборудование жилого фонда коммунальными удобствами (водопровод, отопление, канализация, газ) и т.д. Большое внимание уделяется вопросам социальной защищенности членов трудового коллектива, решение которых с развитием рыночных отношений все в большей мере возлагается на организации.

Наиболее типичными направлениями социальной защиты, определяемыми коллективными договорами, являются [7, с. 46]:

- оказание материальной помощи, и в первую очередь многодетным семьям;
- обеспечение работников организации садово-огородными участками, выдача беспроцентных ссуд на строительство жилья;

- отпуск строительных материалов по сниженным ценам, реализация продукции подсобного сельского хозяйства по сниженным ценам;
- выдача пособий на лечение, приобретение путевок, единовременных пособий при уходе на пенсию, к юбилейным датам, свадьбе, отпуску, частичная оплата питания, проезда и т.д.

Вопросы социальной защищенности работников имеют особую актуальность для тех организаций, которые находятся на грани банкротства. К ним относятся меры по:

- сохранению рабочих мест, недопущению массового увольнения;
- финансовой поддержке для части уволенных работников, желающих заняться предпринимательской деятельностью;
- досрочному переводу на пенсию работников;
- временному ограничению роста заработной платы;
- переходу на неполный рабочий день и неполную рабочую неделю с целью сохранения численности персонала.

Одной из мер смягчения социальных последствий кризиса несостоятельных организаций является первоочередное предоставление увольняемым работникам возможности устроиться на вакантные места по другим, смежным специальностям с возможностью переквалификации. Для поддержания производственного потенциала организации важно сохранить рабочие места для выпускников техникумов, профессиональных училищ и школ.

В процессе анализа изучают выполнение коллективного договора по всем его направлениям, а также динамику основных показателей как по общей сумме, так и в расчете на одного работника. Для более полной оценки проводят межзаводской сравнительный анализ. В заключении аналитических процедур разрабатывают конкретные мероприятия, направленные на повышение уровня социальной защиты работников, улучшение условий их труда, социально-культурных и жилищно-бытовых условий, которые учитываются при разработке плана социального развития и коллективного договора на следующий год.

Таким образом, целью аудита расчетов с персоналом является проверка соблюдения действующего законодательства о труде, правильности начисления заработной платы и удержаний из нее, документального оформления и отражения в учете всех видов расчетов между организацией и его работниками. Получение аудиторских доказательств необходимо не только для установления степени достоверности бухгалтерской отчетности, но и с целью разработки различных рекомендаций. Аналитические процедуры состоят в выявлении,

анализе и оценке соотношений между финансово-экономическими показателями деятельности проверяемой организации. Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами следует проводить в тесной связи с изучением выполнения плана социального развития по группам показателей: повышение квалификации работников; улучшение условий труда и укрепление здоровья работников; улучшение социально-культурных и жилищно-бытовых условий; социальная защищенность членов трудового коллектива.

Список литературы

1. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности: учебное пособие: – М.: «Дело и Сервис», 2012. – 240 с.
2. Морозова А.В. Оплата труда на предприятии. – М.: Финансы и статистика. – 2011. – 196 с.
3. Маренков Н. Л. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность в коммерческих организациях: учебное пособие: – М.: Издательство «Экзамен». – 2014. – 336 с.
4. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 «Об утверждении федеральных правил стандартов аудиторской деятельности».
5. Постановление Правительства РФ от 29.03.2002 № 190 «О лицензировании аудиторской деятельности».
6. Практический аудит. Учебное пособие / под ред. Соколова Л.В. – СПб: Юридический центр «Пресс». – 2014. – 265 с.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: ООО «Новое знание». – 2010. – 650 с.
8. Социальная политика государства в рыночной экономике / Под ред. проф. В.С. Пригарина, доц. О.А. Канаевой. – СПб: ОциЭМ. – 2012. – 290 с.
9. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
10. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: учебник. – М.: Инфра-М. – 2001. – 252 с.

УДК 811.3

Обучение грамматике иностранного языка игровыми методами

Грачева Ю.В., Волкова Е.А., Жильцова Т.Н.

Изучение грамматики, как правило, кажется наиболее сложным и скучным процессом. Сухость и абстрактность традиционного изложения

материала создают у обучающихся эмоционально-отрицательное отношение к грамматике. Многократное повторение грамматических структур утомляет своим однообразием, а затрачиваемые усилия не приносят быстрого удовлетворения. Отсутствие многих грамматических явлений в родном языке еще больше отталкивает обобучающихся. Эта проблема встает на всех этапах обучения иностранному языку, независимо от возраста. Наиболее эффективным способом ее решения является использование игровых методов.

Игровые приемы работы делают занятия иностранного языка, а в частности изучение грамматики, увлекательными, снимают монотонность процесса обучения, развивают познавательный интерес обучающихся, их творческую и мыслительную активность. Игра приближает речевую деятельность к естественным нормам, помогает развивать навыки общения, способствует эффективной отработке языкового материала, обеспечивает практическую направленность обучения, воспитывает доброжелательность и толерантность. Игра всегда предполагает принятие решения: как поступить, что сказать, как выиграть? Желание решить эти вопросы стимулирует мыслительную деятельность играющих и помогает преодолеть страх говорить на иностранном языке. Этим она и привлекает преподавателей иностранного языка.

В процессе игры личность учащегося находится в центре обучения, а роль преподавателя сводится к роли партнера-консультанта. В игре особенно полно и порой неожиданно проявляются способности человека. В игре все равны. Она посильна любому. Более того, слабый в языковой подготовке обучающийся может стать первым в игре: находчивость и сообразительность здесь не менее важны, чем знание предмета. Чувство равенства, атмосфера увлеченности и радости, ощущение посильности задания дают возможность преодолеть стеснительность, мешающую свободно употреблять в языке слова иностранного языка, и благотворно сказываются на результатах обучения.

Следует стремиться к тому, чтобы игровой элемент присутствовал на всех этапах занятия и создавал общую игровую атмосферу. Именно тогда игра в ее законченном виде будет органически вписываться в общий процесс обучения. Правильно организованные игры вызывают и поддерживают у обучающихся интерес к изучению иностранного языка. Выбор технологии обучения осуществляется с учетом психологических и возрастных особенностей обучающихся. Студентов, например, легко заинтересовать использованием на уроках иностранного языка компьютерных программ и других мультимедийных средств обучения,

которые позволяют осуществлять индивидуальный подход и обеспечивают положительную мотивацию. Однако можно обойтись и подручными методами. Вот несколько грамматических игр, которые с успехом можно применять при обучении иностранному языку:

1. Составь предложения. Цель — тренировка правильного построения предложений в том или ином времени. Ход игры: преподаватель выдает обучающимся предложения, напечатанные на бумажных полосках и разрезанные на части. Студенты должны правильно собрать предложения. Пример: doctor My a uncle was -> My uncle was a doctor.

2. «Что ты делаешь?» Пантомима помогает нам легко усвоить формы глаголов в Present Continuous Tense. Ведущий показывает действие, а остальные пытаются угадать: Is he writing? Is he jumping? Тот, кто отгадывает, становится ведущим.

3. Игра «Детективная история». Цель: отработка общих и специальных вопросов в Past Simple и Past Continuous. Преподаватель говорит: «Вчера днем было совершено ограбление банка. Подозреваются двое». Два человека выходят в коридор и договариваются об алиби на вчерашний день. Остальные учащиеся — следователи. Они вызывают (по — одному) задержанных и допрашивают их (задают вопросы), стараются доказать их виновность и что их алиби выдуманное. Вопросы могут быть следующими: Did you go to the shop yesterday? What were you doing at three o'clock yesterday? и т.п.

4. Назови 3 формы глагола. На одной стороне карточки написать 3 формы глагола. Пример: drive, drove, driven. На обратной стороне карточки записать эти же формы, но только с переставленными буквами. Пример: rdvei, erdvo, nedriv. Показывать студентам обратные стороны этих карточек, чтобы те попытались отгадать эти три формы глагола. После того, как задание выполнено, перевернуть карточки лицевой стороной и обязательно правильно прочесть все три формы, чтобы они правильно отложились в памяти студентов.

5. «Snowball». Это грамматическая игра на тему «Present Perfect». Все учащиеся садятся в круг (в том числе преподаватель). Бросают жребий, узнают, кто начнет игру. Первый студент говорит о том, что он сегодня уже сделал или еще не сделал, используя Present Perfect. Второй студент повторяет предложение первого студента и добавляет свое предложение. В конце игры первый студент повторяет все предложения. Пример: S1: I have washed up recently. S2: S1 has washed up recently, and I have already eaten my lunch. S3: S1 has washed up recently, S2 has already eaten his lunch, and I have just broken my pen. P4: ...

6. «Открытие магазина». Это игра на тренировку повелительной формы глагола и модального глагола *should*. Преподаватель задает вопрос: «Чтобы вы предложили купить Джеку для открытия магазина?». Обучающиеся по очереди говорят: «*Jack, you should buy a ... because ...*».

7. «Совесть». Это игра на отработку модальных глаголов и их эквивалентов. Преподаватель предлагает трем учащимся вытянуть карточки. На одной из них написан «Персонаж», на другой — «совесть», на третьей — «соблазн». Тот студент, который вытянул «персонажа», должен изображать человека, размышляющего над тем, что ему нужно делать, «соблазн» — отговаривать и подбивать на другие, маловажные, но приятные занятия, «совесть» — напротив, стыдить и говорить, что он обязан был это сделать. Задача «совести» и «соблазна» — переманить персонажа на свою сторону и уговорить его в целесообразности или нецелесообразности его действий. Пример:

Персонаж — “*I must do my homework today*”.

Совесть — “*Shame on you! You had to do this yesterday!*”

Соблазн — “*Oh well, don’t think about it... You don’t have to do these exercises, you can do it tomorrow... Now you can go play football!*”

Каждую из предложенных игр, конечно, можно видоизменять, добавлять что-то своё, подстраивать под изучаемую тему. Изложенные выше и многие другие всевозможные игры помогают в непринужденной форме отрабатывать грамматический материал. При такой работе значительно снижается утомляемость и повышается качество запоминания нового материала.

Использование стихотворений, рифмовок и песен также создает психологически благоприятный климат и комфортную атмосферу, а в сочетании с другими приёмами делает материал лёгким, интересным и запоминающимся, внося живую струю в ход урока и создавая эффект новизны. Данный метод дает возможность представить новое грамматическое явление или закрепить уже изученное в доступной и легко усваиваемой форме. Чаще всего изучаемое грамматическое явление повторяется в каждой строчке рифмовки. Например, рифмовка по теме *Present Continuous Tense: I’m learning to speak, I’m learning to spell, I’m learning to read, And I’m learning to tell.*

После презентации рифмовки можно заучить ее наизусть, а затем предложить обучающимся составить свою собственную по аналогии. Периодически повторяя или заучивая такие стихи, обучающиеся легко запоминают грамматические конструкции, правильно подбирают вспомогательные глаголы и определяют временные формы глагола. Как

правило, у всех изучающих иностранный язык большую трудность вызывает запоминание форм неправильных глаголов. В этом случае хорошим помощником будут стихи с опорой на родной язык. Пример:

Я в буфете buy-bought-bought (покупать)
Первоклассный бутерброд,
За него я pay-paid-paid, (платить)
В классе в парту lay-laid-laid (класть)
И совсем не think-thought-thought, (думать)
Что сосед его умнет.

И теперь мне очень грустно –
Smell-smelt-smelt он очень вкусно! (пахнуть).

Таким образом, проблему изложения грамматического материала увлекательно, живо и интересно можно решить, используя такой методический прием как игра. Игры помогают обучающимся получать удовольствие от образовательного процесса, повышают их мотивацию, позволяют сохранить работоспособность на протяжении всего занятия, а, следовательно, делают процесс обучения более эффективным.

Список литературы

1. Бондарева В.В. Английская грамматика в забавных рассказах. - СПб: Каро, 2006. - 224 с.
2. Грачева Ю.В. Паронимия и виды паронимов в немецком языке // Вестник Московского финансово-юридического университета. - 2015. - № 4. - С. 97-104.
3. Стихи и игры на английском языке / сост. Красюк Н.И., Красюк В.В. - Ростов н/Д: Феникс, 2015. - 96 с.

УДК 33

Механизм принятия управленческих решений

Грехов Д.В., канд. экон. наук

Механизм принятия управленческих решений имеет следующие составляющие:

- общее руководство принятием решений;
- правила принятия решений;
- планы в принятии решений;
- принятие двусторонних решений руководителями одного уровня на основе индивидуального взаимодействия;
- целевые группы и их роль в принятии решений (групповое

взаимодействие на равных уровнях);

- матричный тип взаимодействия.

Первые три составляющие обеспечивают вертикальную взаимосвязь между уровнями управления, последние три - горизонтальную связь в координации принимаемых решений.

Фирма может использовать как простой, так и сложный механизм взаимодействия в менеджменте, что зависит от сложности принимаемых решений и возможности их реализации.

Общее руководство принятием решений предполагает, что процесс принятия решений находится в руках одного линейного (общего) руководителя, который подчинен, в свою очередь, вышестоящему руководителю. Создается иерархия в принятии решений: каждый руководитель решает свои задачи, обсуждает проблемы со своим непосредственным руководителем, а не с вышестоящими руководителями. Такой механизм характерен для американского менеджмента.

В американских фирмах линейные руководители несут персональную ответственность за свою работу, получая право распоряжаться материальными и трудовыми ресурсами, необходимыми для получения намечаемых результатов. Здесь права и ответственности должны быть равны. Руководители функциональных подразделений оказывают помощь линейным руководителям в качестве экспертов и отчитываются перед ними, но не наделяются правами и ответственностью, которые имеет линейный руководитель. Общй руководитель до принятия решения обычно принимает предложения и выслушивает мнения не только непосредственных подчиненных, но и отдельных работников, которые обычно высказывают его при заключении коллективных договоров, в которых интересы работников представляют профсоюзы.

Правила принятия решений, или нормативы, обычно разрабатываются и издаются самими фирмами. В них формулируются действия, необходимые для реализации принятых решений в определенных условиях. Эти правила имеют целью осуществление координации между различными подразделениями и делятся на оперативные, стратегические, организационные.

Оперативные правила обычно формулируются в среднем управленческом звене в виде различных инструкций.

Стратегические правила, или деловая политика, включают такие виды решений, как определение типа выпускаемых изделий и услуг, вида заказчиков, организации сбытовой сети, способов установления цен, условий и гарантий при продаже изделий фирмы и др. Стратегические правила

обычно формулируются на высшем уровне управления при участии среднего звена управления и не имеют временных ограничений. Организационные правила основываются на местном или государственном законодательстве. Они касаются таких вопросов, как определение цели и характера деятельности фирмы, ее отношений с государственными учреждениями, правовой формы и устава фирмы. Эти правила устанавливают владельцев фирмы, их права и ответственность, а также размер дивидендов, оплату высших управляющих и премиальные выплаты, схемы должностных окладов, лимиты капиталовложений, в пределах которых руководители могут распоряжаться финансовыми средствами фирмы.

Планы являются средством координации деятельности различных подразделений при принятии управленческих решений. В планах определяются имеющиеся ресурсы, необходимые для достижения намеченных целей в рамках конкретного периода. Планы охватывают деятельность производственных отделений, поэтому принятие управленческих решений осуществляется в рамках выработанных планов. Преимущество планов перед правилами состоит в том, что они являются более гибкими, и их легче приспособить к изменившимся условиям.

Вариант плана обсуждается руководителем производственного отделения с вышестоящим руководителем (вице-президентом), после чего по окончательному варианту принимается решение, которое становится обязательным для исполнения. Результаты выполнения плана периодически оцениваются руководителем производственного отделения. По итогам оценки принимаются решения о необходимости внесения корректив в плановые показатели или применения конкретных мер. О любых существенных отклонениях от плана руководство производственного отделения обязано информировать высшее руководство фирмы, которое может принять собственные решения, обязательные для выполнения.

Принятие двусторонних решений руководителями одного уровня на основе индивидуального взаимодействия осуществляется без согласования со своими общими руководителями. Здесь реализуется горизонтальный способ координации в принятии решений в рамках утвержденных правил и планов.

Для целей координации довольно часто выделяются специальные лица в находящихся на одном уровне управленческой структуры производственных отделениях. В некоторых фирмах функции координатора выполняет руководитель проекта, отвечающий за осуществление конкретного комплекса работ и получающий полномочия принятия соответствующих

решений. Довольно часто в производственных отделениях в качестве координаторов для принятия решений назначаются руководители, отвечающие за выпуск конкретного изделия. Чаще всего это относится к разработке новых изделий или разработке и выпуску изделий, части и компоненты которых изготавливаются в разных производственных отделениях. В таких случаях координатор выполняет функции руководителя, отвечающего за выпуск конечного продукта, и имеет право принимать решения по вопросам технологии, организации производства и сбыта.

Координатор-руководитель имеет право обсуждать проекты принимаемых решений с руководителями других производственных отделений и функциональных подразделений, но он не имеет административной власти, какую получают линейные руководители.

Целевые группы действуют на основе группового взаимодействия и принимают решения, касающиеся конкретных вопросов совместной деятельности для достижения установленных целей. Целевые группы могут создаваться на временной или на постоянной основе и иметь в своем составе представителей разных функциональных подразделений и специализированных производственных отделений. Во главе группы, создаваемой иногда в форме комитета или комиссии, назначается руководитель (председатель), который наделяется правом принимать решения без согласования с высшим руководством фирмы или общим руководителем. Вместе с тем члены группы продолжают находиться в подчинении у своего руководителя.

В матричных структурах, в отличие от двух предыдущих горизонтальных механизмов, руководителю проекта предоставляются линейные права, аналогичные тем, которые даются руководителям функциональных подразделений. Возникает сетевая структура, позволяющая принимать решения во все более усложняющихся условия, касающихся все более сложных проблем.

Особенности коллективного решения. Есть коллективный метод решения, который называется «мозговой штурм» или «атака мыслей». Этот способ применяется тогда, когда специалисты и эксперты не могут найти решение. Основан способ на том, что в мозге человека, этом своеобразном компьютере, моделируются различные варианты решений. Ситуация подобного моделирования возникает, когда, например, таксист сажает в машину пассажира, и тот называет конечный пункт своей поездки. Водитель мысленно моделирует маршрут поездки, который может быть не оптимальным, т.е. имеются и другие варианты.

Список литературы

1. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения. – М.: Интел-синтез, 2011. – 272 с.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.
3. Горгола Е.В. Основы теории менеджмента: учебное пособие / Е.В. Горгола, А.В. Золотарева, В.А. Кваша; М-во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Ярославский гос. пед. ун-т им. К. Д. Ушинского». – Ярославль, 2011. – 150 с.

УДК 338. 27

Сущность и содержание управленческого решения

Грехов Д.В., канд. экон. наук

Деятельность любого руководителя связана с разработкой и реализацией решения в рамках выполнения им должностных обязанностей в компании. Решения в социальной системе разделяются: технические (технологические), биологические и управленческие. Управленческие решения (УР) связаны с выполнением управленческих функций. Термин «управленческое решение» употребляется в двух основных значениях – как процесс и как явление. Как процесс УР – это выполнение восьми основных процедур:

1. Информационная подготовка – обработка внешней и внутренней информации, обнаружение и постановка проблемы, сбор и анализ информации о проблеме.

2. Разработка вариантов – могут быть неэффективные, допустимые (т.е. позволяющие решить проблему) и оптимальные варианты решения проблем;

3. Согласование вариантов – может быть внутренним и внешним.

4. Выбор одного из вариантов – на основании анализа целевого эффекта, затрат на получение этого эффекта, безопасности.

5. Утверждение этого варианта – его могут утверждать вышестоящие органы, заказчики, клиенты или должностные лица.

6. Реализация этого варианта – это доведение решения до исполнителя и организация исполнения решения.

7. Контроль его выполнения – предварительный, текущий и итоговый.

8. Информирование инициатора решения о ходе исполнения – осознание новой ситуации.

Как явление УР – это набор мероприятий, направленных на разрешение рассматриваемой проблемы в форме постановления, приказа в устном или письменном виде.

Экономическая сущность УР, состоит в том, что для разработки и реализации любого УР требуются финансовые, материальные и другие ресурсы. Каждое УР имеет реальную себестоимость.

Организационная сущность УР состоит в том, что для разработки и реализации УР компания должна иметь соответствующие возможности, в том числе: необходимый персонал компании; инструкции и положения, регламентирующие полномочия, права и обязанности и ответственность работников; требуемые ресурсы; техники и технологии; система контроля; возможность координации их работы.

Социальная сущность УР заключается в механизме управления исполнителями с целью достижения взаимодействия всех его участников. В самом УР или в процессе его разработки и реализации, должны быть учтены потребности и интересы человека, его мотивы и стимулы, установки и ценности, опасения и тревоги.

Правовая сущность УР заключается в возможности осуществлять заданные мероприятия в существующем правовом поле, то есть при строгом соблюдении законодательных актов РФ, международных обязательств, уставных и других документов самой компании.

Технологическая сущность УР проявляется в возможности обеспечения персонала, участвующего в разработке и реализации УР, необходимыми техническими, информационными средствами и ресурсами.

В зависимости от условий разработки и реализации решения руководитель может оказаться в атмосфере сотрудничества либо равнодушия или даже противостояния подчиненных. Все зависит от подготовки:

- информационная подготовка: доведение до подчиненных перспективных и текущих направлений деятельности компании; обеспечение подчиненным доступности и своевременности информации; наличие современных технологий обработки информации;

- организационная подготовка: обеспечение персонала необходимыми материальными и интеллектуальными ресурсами; формирование персонала разработчиков и исполнителей УР; наличие должностных инструкций, положений; определение сроков и контрольных параметров

выполнения работ; утверждение порядка сдачи работы;

- социально-психологическая подготовка: формирование ясных целей разработки и реализации УР; разработка и реализация активирующих мотивов и стимулов; формирование работоспособного коллектива; учет самых важных потребностей и интересов работников.

Деятельность любой организации представляет собой цикл разработки, выбора и реализации различных УР. Конкретная ситуация – это реальное положение дел, относительно сформулированной цели. Проблема (П) формируется как разность между целью (Ц) и соответствующей ей ситуацией (С): $P = C - S$. Группы проблем сводятся в обобщенную проблему, которая и является индикатором эффективности реализуемых решений. При формировании обобщенной проблемы происходит упрощение и уменьшение общего количества проблем за счет вхождения одних проблем в другие и выделения наиболее важных среди них. Как правило, решение направлено на уменьшение проблемы до заданного уровня (П зад.). Уменьшения проблемы можно достичь путем изменения ситуации или путем корректировки цели. Приоритет отдается УР, направленным на изменение конкретной ситуации, при этом величина проблемы должна постепенно убывать вплоть до минимально допустимой величины.

Список литературы

1. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения. – М.: Интел-синтез, 2011. – 272 с.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.

УДК 378.14

Проблема организации самостоятельной работы студентов в вузе

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Громова М.В., старший преподаватель

В условиях изменения требований к качеству высшего образования и переходом на уровневую систему предполагается увеличение часов, отводимых на самостоятельное изучение материала. Прослеживается неуклонное возрастание роли самостоятельной работы в образовательной среде вуза, это объясняется также тем, что доля времени, выделяемой на самостоятельную работу может увеличиться до 70% от общего объема

часов. «Возрастание ее роли и значения обуславливается многими другими факторами современности, важнейшими из которых являются быстрое развитие науки и техники, совершенствование производственных и информационных технологий и связанное с этими процессами обновление и увеличение информации» [1, с. 61]. В современных учебных планах на самостоятельную работу по программам подготовки специалитета приходится порядка 40% учебного времени, по программам подготовки бакалавриата - 45%, для заочной формы обучения эти цифры будут намного выше. Как показывает практика, простое увеличение количества часов на самостоятельную работу путем уменьшения аудиторных занятий не может решить проблему эффективности организации самостоятельной работы.

Общепринятым можно считать следующее определение самостоятельной работы – это «средство организации выполнения определенной деятельности в соответствии с поставленной целью, которое в конкретной ситуации усвоения соответствует конкретной дидактической цели и поставленной задаче, позволяет выработать у студента психологическую установку на самостоятельное пополнение своих знаний, умений ориентироваться в потоке научной и политической информации при решении учебных, научных и производственных задач [1, с. 65-67].

Исследуя понятие самостоятельная работа, следует исходить из того, что, с одной стороны, это особый вид познавательной деятельности студентов, с другой стороны, это специально организованный педагогический процесс. Современные исследования данной проблемы ведутся по следующим направлениям:

1. Изучение форм и методов активизации самостоятельной работы.
2. Анализ объема и структура внеаудиторной самостоятельной работы студентов;
3. Анализ и разработка способов управления, планирование и организация внеаудиторной самостоятельной работы в бюджете времени студентов.
4. Рассмотрение физиологических и гигиенических основ научной организации такой работы.
5. Классификация самостоятельной работы; сущность самостоятельной работы студентов [2].

Под самостоятельной работой стоит понимать всю совокупность самостоятельной деятельности студентов, которая может быть специально

организована как в учебной аудитории, так и вне ее, в контакте с преподавателем и в его отсутствие.

Можно выделить пять уровней самостоятельной работы:

1. Дословное и преобразующее воспроизведение информации.
2. Самостоятельные работы по образцу.
3. Реконструктивно-самостоятельные работы.
4. Эвристические самостоятельные работы.
5. Творческие (исследовательские) самостоятельные работы [3].

Вид и уровень применяемых самостоятельных работ в учебном процессе вуза, как правило, зависит от подготовленности группы, ресурсов вуза, компетентности преподавателя.

С целью определения роли и места самостоятельной работы (СР) в учебном процессе вуза, было проведено анкетирование студентов, в котором приняло участие 9% от общего числа обучающихся. В ходе исследования анализ эмпирических данных показал, что студенты самостоятельную работу связывают с самоорганизацией собственной деятельности, возможностью самореализации и дополнительными знаниями. Главными целями, которые ставят студенты перед собой, приступая к самостоятельной работе, являются, во-первых, новые знания, во-вторых, повышение успеваемости. При организации образовательного процесса ежедневная нагрузка студентов составляет примерно 54 часа, включая аудиторную и внеаудиторную работу, при этом студенты отмечают, что занимаются самостоятельной работой 2-4 раза в неделю (26 выборов), от случая к случаю (26 выборов), только перед аттестацией, зачетом, экзаменом, контрольной работой (26 выборов). О проблемах в организации самостоятельной работы свидетельствует тот, факт, что 59% обучающихся предпочли бы увеличить время на аудиторную работу и соответственно уменьшить количество времени, отводимого на самостоятельную работу. Соответственно напрашивается вывод о том, что самостоятельная работа, вероятно, не организована должным образом, она малоконтролируема, вариативна, недостаточно дифференцирована, определенный объем заданий, предлагаемый для выполнения студентами, не выполняется, списывается или выполняется формально, возможно также, что у студентов не сформированы навыки самостоятельной учебной деятельности. Из предложенных форм самостоятельной работы, которые были знакомы студентам на других уровнях образования, их предпочтения распределились следующим образом:

1. Написание реферата – 78 выборов.
2. Написание эссе – 42 выбора.

3. Работа над докладом -70 выборов.
4. Выполнение курсовой работы, ВКР - 74 выбора.
5. Написание конспекта – 62 выбора.
6. Составление глоссария – 4 выбора.
7. Разработка проекта – 10 выборов.
8. Выполнений кейс-заданий – 10 выборов.
9. Составление тематического портфолио - 4 выбора.
10. Информационный поиск – 58 выборов.
11. Подготовка презентации – 64 выбора.
12. Построение сводной таблицы – 22 выбора.

При этом новыми формами самостоятельной работы, с которыми не встречались ранее, до обучения в вузе, для студентов явились – написание реферата (22 выбора), работа над докладом (20 выборов), выполнение курсовой работы, ВКР (48 выборов). Вероятно, респонденты по-своему интерпретировали вопрос и их выбор скорее говорит о тех формах, которые им чаще всего встречались в процессе их обучения в вузе.

К сожалению учебными планами не предусмотрено выделение отдельного курса по организации самостоятельной работы, как правило, данный вид деятельности определяется преподавателем и преимущественно сводится к выдаче домашнего задания в виде решения задач, написания рефератов, конспектов, заполнения таблиц и т.д. Выполнение подобного рода заданий зависит от навыков работы с научной литературой, интернет-источников, сформированных на предыдущих этапах получения образования. Несмотря на доступность получения информации через сеть Интернет, это не гарантирует ее качество, студенты сталкиваются с проблемой поиска и анализа представленной информации. Можно говорить о том, что отходят на второй план такие традиционные формы работы, как работа с учебником, со справочными материалами и т.д. В итоге можно сделать вывод, что у студентов не сформирована готовность к самостоятельной учебной деятельности, они на слабом уровне владеют правилами ее самоорганизации. Соответственно для педагогического коллектива вуза стоит задача по целенаправленному обучению студентов данному виду деятельности. Данное обучение может включать в себя: моделирование учебной деятельности, овладение приемами быстрого (скоростного) и осознанного чтения, конспектирование, составление планов, решение проблемных, творческих заданий и т.д.

Таким образом качественная организация самостоятельной работы позволит сформировать у обучающихся необходимые объем и уровень

знаний, навыки и умения для решения познавательных задач; способствует созданию психологической готовности на постоянное пополнение своих знаний, позволяет выработать умение ориентироваться в бесконечном потоке научной информации.

Список литературы

1. Бублик Т.А. Планирование и организация самостоятельной работы студентов // Вестник ННГУ. - 2014. - № 2-1. - С. 61-67.

2. Томашевская О.Б., Малиновская Н.А. Сущность и содержание самостоятельной работы студентов в условиях вуза // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Филология, педагогика, психология. - 2011. - № 11. - С.112-117.

3. Хакунова Ф.П. Проблема организации самостоятельной работы студентов и школьников на современном этапе образования // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. - 2012. - № 1. – С. 153-158.

4. Юрченко А.В. Некоторые аспекты организации и развития научно-исследовательской работы студентов // В сборнике: Актуальные вопросы современной науки и образования. Материалы международной научно-практической конференции. – Киров: Кировский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА, 2015. - С. 685-689.

УДК 65.013

Специфика управленческого успеха

Громова М.В., старший преподаватель

В период любых организационных изменений роль руководителя, как правило, сводится к тому, чтобы принять неординарное, нестандартное управленческое решение, такой глубины и уровня, которое не свойственно рядовому сотруднику в силу отсутствия у последнего общего видения ситуации. В качестве факторов успеха руководителя любого уровня можно назвать:

- личностные качества;
- организаторские способности;
- авторитет руководителя.

В целом успешному руководителю присущи следующие качества: во-первых, высокий уровень профессиональных знаний, умений и навыков, во-вторых, выраженная потребность к независимости, в-третьих, сильная тяга к творчеству, личностному росту, в-четвертых, интерес к работе, в-

пятых, ориентация на дальние цели, в-шестых, стремление к равенству в отношениях [1]. Знаменитый Н. Хилл в своей работе «План достижения успеха: 365 размышлений о том, как сделать каждый свой день удачным» выделяет ряд важнейших качеств, необходимых руководителю для успешного управления современной компанией:

1. Непокколебимая смелость, основанная на знании самого себя и своего дела. Ни один исполнитель не хочет иметь лидером человека, которому не хватает уверенности в себе и смелости. Ни один умный исполнитель не позволит, чтобы им долго руководил такой лидер.

2. Самоконтроль. Человек, не умеющий контролировать себя, не сможет контролировать и других. Самоконтроль дает хороший пример исполнителям, и умные исполнители будут подражать в этом лидеру.

3. Острое ощущение справедливости. Без честности и справедливости ни один лидер не может рассчитывать на сохранение уважения исполнителей.

4. Четкость и определенность решений. Человек, который не способен принять твердое решение, показывает, что не уверен в себе, и не может успешно руководить другими.

5. Определенность планов. Хороший руководитель должен планировать свою работу и осуществлять свои планы. Лидер, который руководствуется догадками, не используя конкретные осуществимые планы, подобен кораблю без руля. Рано или поздно он наткнется на скалы.

6. Привычка делать больше, чем обязан. Одно из необходимых руководителю качеств — делать самому больше, чем требуешь с исполнителей.

7. Вежливость и личная привлекательность. Мрачный и невнимательный человек не может стать хорошим лидером. Руководство требует уважения. Исполнители не будут уважать лидера, который не обладает располагающей личностью.

8. Сочувствие и понимание. Хороший лидер должен сочувствовать исполнителям. Больше того, он должен понимать их проблемы.

9. Знание подробностей. Хороший лидер должен знать свое дело во всех деталях и частностях.

10. Готовность принять на себя всю ответственность. Хороший лидер должен быть готов принять на себя ответственность за ошибки и недостатки своих исполнителей. Если он попытается избавиться от этой ответственности, он не останется лидером. Если кто-то из исполнителей допустил ошибку или проявил некомпетентность, лидер должен считать, что ошибся он.

11. Сотрудничество. Хороший лидер должен понимать принцип сотрудничества, следовать ему и учить тому же исполнителей. Лидерство требует энергии и силы, а их дает сотрудничество [3].

Даже зная об этих качествах и пытаясь их максимально реализовать в своей управленческой деятельности, ни один менеджер не застрахован от неудач. История менеджмента учит, что окончательных побед не бывает, каждый новый день приносит новые вызовы. Путь к успеху – это в большинстве случаев путь долгий и трудный, но именно он приводит руководителя к целям, которые он ставит перед организацией, делая ее успешной. К критериям успешности организации можно отнести:

- общая экономическая успешность (рентабельность, инвестиционная привлекательность и т.п.);
- организационное развитие (темп, характер и рост компании, ее адаптация к изменениям и т.д.);
- социальная политика и корпоративная культура компании (внимательное отношение к партнерам, клиентам, обращение деятельности на социум и т.д.) [2; 4].

Доказано, что успех приходит к тем, кто способен его предвидеть, не боится рисковать и умеет принимать верные решения. История любого успеха, это не только череда правильных, но и зачастую неверных решений. Главное – соблюдение определенного баланса, чтобы количество ошибок не превышало определенного порога, и даже при таком неблагоприятном стечении обстоятельств, успешный руководитель имеет способность все начинать сначала, извлекая из поражений необходимые для новой победы и нового успеха выводы.

Список литературы

1. Гелих О.Я., Нестеров А.В. Философия и методология управления: учебное пособие для вузов. – СПб: Книжный дом, 2014. – 290 с.
2. Синк Д.С. Управление производительностью / пер. с англ. М.: Прогресс, 1989. – 521 с.
3. Хилл Н. План достижения успеха: 365 размышлений о том, как сделать каждый свой день удачным. - Мн.: Попурри, 2002. – 227 с.
4. Горгола Е.В. Основы теории менеджмента: учебное пособие / Е.В. Горгола, А.В. Золотарева, В.А. Кваша; М-во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Ярославский гос. пед. ун-т им. К. Д. Ушинского». – Ярославль, 2011. – 150 с.

Законодательное регулирование документационного обеспечения в организации

Громова М.В., старший преподаватель

В настоящее время регламентация документирования, организации и технологии документационного обеспечения управления ведется по ряду направлений: законодательное регулирование, стандартизация, разработка нормативных и нормативно-методических документов общегосударственного действия.

Высшей юридической силой в данном вопросе обладают законы Российской Федерации:

- Федеральный закон Российской Федерации «Об информации, информатизации и защите информации» [1]. В этом законе закреплена обязательность документирования информации, были установлены ключевые термины - информация, информатизация, информационные ресурсы, документированная информация и др., урегулированы отношения, возникающие при создании и использовании информационных технологий, была установлена обязательность предоставления информации государственным органам.

- Федеральный закон «О персональных данных» [4] четко регламентирует функций работников кадровой службы. И в соответствии с этим осуществляется регламентация принадлежности работникам функциональных комплексов документов, дел, карточек, журналов персонального учета и баз данных. Никакие посторонние лица не имеют права знать рабочие процессы, технологию составления, оформления, ведения и хранения документов, дел, а также рабочих материалов в кадровой службе конкретной организации, особенно это касается бланков и документов строгой отчетности.

- Федеральный закон «О бухгалтерском учете» [2]. Требует, чтобы бухгалтерский учет осуществлялся путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций, кроме этого определяются правила оформления первичных учетных документов. Допускается создание первичных и сводных учетных документов на бумажных и машинных носителях информации. В последнем случае организация должна изготавливать копии таких документов на бумажных

носителях для других участников хозяйственных операций, а также по требованию органов, осуществляющих контроль.

- Гражданский кодекс Российской Федерации [3] определил правовые основы не только деятельности юридических лиц, но и ее документирования. Например, ст. 184 и 185 определяют, что коммерческое представительство осуществляется на основании договора, заключенного в письменной форме, и доверенности, т. е. письменного уполномочия, выдаваемого одним лицом другому. В ряде статей установлены требования к составу информации (содержанию) документов и их оформлению.

- Федеральные законы «Об акционерных обществах» [5] и «Об обществах с ограниченной ответственностью» [6] наряду с правовыми нормами создания, реорганизации, ликвидации обществ значительное внимание уделяют порядку документирования их деятельности, правилам составления и оформления ряда документов. Закон установил обязательность хранения документов обществ по месту нахождения их исполнительных органов. Общества отвечают за упорядоченность документов, должны проводить работу по их сохранности в соответствии с указаниями и рекомендациями архивных органов Российской Федерации.

- Закон «О языках народов Российской Федерации» [7] определяет обязательность ведения делопроизводства на территории России на русском языке.

Законодательными актами Российской Федерации регулируются требования к документам, пересылаемым с помощью разнообразных средств связи (почта, телеграф, факсимильные и электронные сообщения), требования к защите информации на разных стадиях ее создания и хранения, приданию документам официальности (юридической силы). В них также содержатся основы регулирования процессов информатизации. Законом установлены право собственности на отдельные документы и массивы документации, категории информации по уровням доступа к ней.

Ряд правовых актов содержит нормы, которые необходимо учитывать при составлении и оформлении управленческих документов. Кроме этого вопросы общего делопроизводства в Российской Федерации регламентируются еще рядом НПА (нормативно-правовых актов) и инструктивных материалов. В первую очередь к ним относится: Государственная система документационного обеспечения управления (ГСДОУ). Общие положения. Общие требования к документам и службам документационного обеспечения, а также ГОСТ – ГОСТ Р 6.30+2003. «Унифицированные системы документации. Унифицированная система

организационно распорядительной документации. Требования к оформлению документов» и, конечно, ГОСТ Р 51141+98. «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения» и ряд других.

Таким образом, в действующем федеральном законодательстве содержится значительное количество обязательных для исполнения норм, правил и требований к документированию различных направлений деятельности государственных и негосударственных организаций, к оформлению тех или иных видов документов, их содержанию и структуре текста. Специалист, работающий в области делопроизводства обязан знать действующее законодательство страны и следить за его изменениями, так как эти знания составляют одно из важнейших профессиональных качеств, без которого невозможно заниматься данным видом деятельности на современном уровне развития организации.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27 июля 2006 № 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации".
2. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
3. Федеральный закон "О персональных данных" от 27.07.2006 № 152-ФЗ.
4. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ "Об акционерных обществах".
5. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью".
6. Закон РФ "О языках народов Российской Федерации" от 25.10.1991 № 1807-1.

УДК 316.42

Социальная эффективность управления организацией

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Громова М.В., старший преподаватель

Суть эффективности социального управления можно рассмотреть, исходя из самого содержания управления. Весь процесс социального управления включает в себя деятельность по выработке, принятию и реализации управленческих решений, которые направлены достижение

социальных целей организации. В свою очередь, эффективность должна рассматриваться через призму социальной результативности управленческого процесса. Можно говорить, что эффективность социального управления и эффективность функционирования управляемой организации являются взаимосвязанными понятиями [1, с. 168].

Целесообразно выделять промежуточную и конечную (итоговую) эффективность управления. Первая связана с эффективностью реализации отдельных функций управления, с результатами определенных управленческих действий. Вторая, конечная (итоговая) социальная эффективность управления, связана с конкретными результатами достижения социальных целей в предельно короткие сроки при наименьших затратах ресурсов:

- ✓ экономических;
- ✓ финансовых;
- ✓ трудовых;
- ✓ временных;
- ✓ материальных и т.д.

Конечная социальная эффективность оценивается как итог определенных управленческих усилий за конкретный период времени по достижению социальных целей, степенью приближения общих результатов функционирования системы управления к планируемым социальным нормативам. Одной из главных проблем методологии эффективности является согласование всех видов целей: общих и частных, стратегических и тактических, среднесрочных и краткосрочных и т.д., выбор приоритетов, учет сроков и достижения и получения тех или иных результатов. Соответственно необходимым условием достижения эффективности являются, во-первых, согласованность результатов с фундаментальными, перспективными целями развития социальной системы (общества), что особенно важно в период реформирования или модернизации общества; во-вторых, осуществление ориентации на человека, кадры, человеческий ресурс рассматривается как цель и решающий фактор всех перемен, накопления потенциала развития [2]. При оценке эффективности управления необходимо использовать количественные (экономический эффект) и качественные показатели (социальная эффективность).

Количественные показатели деятельности системы управления могут в себя включать: во-первых, комплекс трудовых показателей, во-вторых, финансовые показатели деятельности организации, в-третьих, показатели

экономии времени. К качественным показателям эффективности деятельности организации можно отнести следующее: повышение уровня научно-технического управления, повышение уровня квалификации менеджеров, общая удовлетворенность трудом, усиление корпоративной социальной ответственности, создание сбалансированной организационной культуры и т.д. Таким образом, если в результате рационализации управления удастся достичь высокого уровня данных показателей, то происходит положительный сдвиг в организации системы управления и ее можно признать эффективной.

Качественно эффективным будет такой уровень управления, который на данном этапе функционирования организации будет соответствовать сложности и затратам на данное управленческое воздействие, а также удовлетворять тот объем потребности и требования к нему, который необходим. При этом объем приложенных управленческих усилий должен соответствовать уровню и значимости социальной цели, для достижения которой прикладываются эти усилия и принимаются данные управленческие решения.

Список литературы

1. Баландина Т.М. Социология управления. – Саратов, 2016. – 224 с.
2. Основы современного социального управления: теория и методология / под ред. В.Н. Иванова. - М.: Экономика, 2000. – 179 с.
3. Кваша В.А. Социально-экономическая норма и ее роль в становлении предельной социальной полезности / Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. - Ярославль: Ярославский государственный университет, 1999. – 194 с.
4. Юрченко А.В. Исследование систем управления: учебно-методическое пособие. – Ярославль: ООО «С-Принт 72», 2008. – 104 с.

УДК 331.103

Проблемы рекреации в современных условиях

Громова М.В., старший преподаватель

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Проблему рекреации можно рассматривать с позиции концепции жизненного энергообмена, которая позволяет социологу глубже понять соотношение труда и рекреации. В социальном смысле труд есть нечто большее, чем просто энергозатраты, а отдых – чем энергонакопление.

Природная сущность трудовой и рекреационной деятельности совпадает. Результат рекреации определяется не столько реальным состоянием организма, сколько субъективным. Эмоциональная самооценка может не совпадать с биологической потребностью. Часто можно испытывать психологический подъем, который заставляет переоценивать собственные возможности, отсюда – физическое истощение, болезни, нервные срывы, хотя субъективные ощущения не подают никаких сигналов тревоги о диспропорциях в энергообмене, о растущем дефиците жизненных сил. В другом случае праздно ничегонеделание, сознательно избранный полуротдых или стремление избегать всякого труда чреват негативными последствиями. Оба состояния – патологические крайности, являющиеся результатом сознательного выбора и заканчивающиеся одинаковым результатом – нарушением внутренней системы равновесия и внешней системы связи человека с окружающим миром.

Продуктивная и репродуктивная деятельность сосуществует и совершается одновременно скорее, как две тенденции, нежели как два различных процесса. В тот или иной момент доминирует один из них, а именно тот, роль которого представляется ведущей в контексте жизненного опыта и ценностных ориентаций индивида. Репродуктивная деятельность определяется преимущественно сбалансированными процессами, а продуктивная – несбалансированными, поэтому труд может быть достаточно энергосберегающим, а отдых – энергоемким. С подобной точкой зрения хорошо согласуется известная периодичность рекреационных процессов, которые соответствуют интервалам трудовой деятельности и возраста: периоды труда заменяются периодами отдыха, но, следует признать, что в каждом возрасте это происходит иначе.

Интенсивность отдыха, рекреационная насыщенность времени отдыха, или же рекреационный эффект помогают человеку достичь требуемых результатов. Обнаруживается соответствие интенсивности отдыха произведенным ранее – в процессе труда – энергозатратам: периоды интенсивного, сознательно осуществляемого труда сменяются или должны сменяться столь же сознательным переходом к интенсивному, дающему большой разгрузочный эффект, отдыху.

К рекреации относят такие явления, как сон, кратковременная пауза в разговоре, перемена позы, сканирующее движение зрачка, изменение ритма шагов, микропаузы в трудовом «авторитме» и даже изменение осанки и пр. Человек строит свою рекреационную деятельность, сознательно или неосознанно подбирая наиболее подходящие ее элементы.

На сегодняшний момент выделяют следующую классификацию типов рекреационной деятельности: 1) кратковременные (ежедневные, еженедельные); 2) долговременные (ежегодные); 3) эпизодические (отгулы, неоплаченные внеочередные отпуска, выезды по семейным или иным обстоятельствам). Каждому типу рекреационного поведения соответствует несколько устоявшихся форм поведенческих моделей отдыха, учитывающих его интенсивность, степень включенности в рекреационные условия природных факторов, изменений условий, образа и качества жизни, временная смена социальной и территориально-поселенческой среды.

Таким образом, как отдых, так и труд на равных правах выступают структурообразующими факторами, детерминирующими социальную организацию общества.

Список литературы

1. Приступа Е., Жепка А., Войцех Л. Рекреация, как социально-культурное явление, разновидность и результат деятельности // ППМБПФВС. - 2007. - № 1. - С. 112-120.

2. Кваша В.А. Социально-экономическая норма и ее роль в становлении предельной социальной полезности / Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. - Ярославль: Ярославский государственный университет, 1999. – 194 с.

УДК 519.65

Математическая модель отказов в теории игр

Жаров А.Н., д-р физ.-мат. наук, доцент

Рассматривая ниже модель, была сформулирована и решена нами в плоскости практической реализации теории игр.

Формулировка задачи. Имеется восемь технических объектов, каждый из которых может случайным образом выйти из строя, причины выхода из строя могут быть различны. Необходимо, исходя из предыдущих наблюдений, определить, количество объектов, которые необходимо будет отремонтировать в течение указанного промежутка месяца. Указанная величина должна вычисляться программным путем.

Сведений о том, какого рода указанные технические объекты, заказчик не предоставил и настаивал на том, что данные о поломках являются конфиденциальными, поэтому в статье первоначальные данные не

приведены.

Очевидно, наша задача заключалась в том, чтобы определить с помощью какого вероятностного закона можно предсказать количество происходящих поломок. Для этого данные были сгруппированы по годам и очищены от времени ремонта технических объектов, общее время фиксации отказов 1736 дней, интенсивность отказов 0,027.

Далее были рассмотрены следующие законы распределения случайных величин (таблица 1). Изучение графиков частот событий за три предыдущих года показало, что нормальное распределение и равномерное распределение применены быть не могут.

Таблица 1 – Законы распределения случайных величин

Вид распределения	Оцениваемые параметры	Точечные оценки параметров	Количество степеней свободы
<p>Показательное распределение</p> $f(x) = \begin{cases} 0, & \text{при } x < 0 \\ -\lambda x, & \text{при } x \geq 0 \\ \lambda e^{-\lambda x} \end{cases}$ $F(x) = \begin{cases} 0, & \text{при } x < 0 \\ 1 - e^{-\lambda x}, & \text{при } x \geq 0 \end{cases}$	$\lambda > 0$	$\lambda = \frac{1}{x_{cp}}$	$r=1, k=S-2$
<p>Равномерное распределение</p> $f(x) = \begin{cases} 0, & \text{при } x < a \\ \frac{1}{b-a}, & \text{при } a \leq x \leq b \\ 0, & \text{при } x > b \end{cases}$ $F(x) = \begin{cases} 0, & \text{при } x < a \\ \frac{x-a}{b-a}, & \text{при } a \leq x \leq b \\ 1, & \text{при } x > b \end{cases}$	a, b	$a = x_{cp} - \sqrt{3} \cdot \sqrt{D}$ $b = x_{cp} + \sqrt{3} \cdot \sqrt{D}$	$r=2, k=S-3$
<p>Нормальное распределение</p> $f(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x-\mu)^2}{2\sigma^2}}$ $F(x) = \int_{-\infty}^x f(t) dt$	μ, σ	$\mu = x_{cp} \quad \sigma = \sqrt{D}$	$r=2, k=S-3$
<p>Распределение Пуассона</p> $P_n(k) \approx \frac{k \cdot e^{-\mu}}{k!}$	μ	$\mu = x_{cp}$	$r=1, k=S-2$

Использование показательного закона в данном случае являлось достаточно спорным, поскольку, по мнению специалистов, он достаточно точно описывает надежность при отказах, имеющих случайный характер. Попытки применить его для отказов, вызванных износом и изменением физико-химических свойств неприемлемы. Для полноты картины, однако такое распределение было построено (рисунок 1).

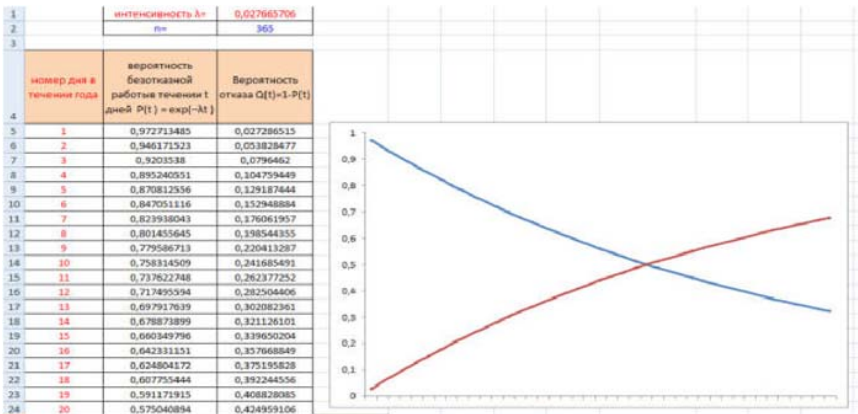


Рисунок 1. Экспоненциальное распределение

Далее нами рассматривался вариант использования распределения Пуассона, поломок объектов в течении года. объектов в течении года.



Рисунок 2. Распределение Пуассона

Далее была проведена проверка гипотезы о расхождении между экспериментальными частотами n_i и теоретическими частотами $n'i$ по критерию согласия Пирсона. Проверка показала, что данное распределение может быть использовано для расчета количества поломок. Заказчик принял решение, что будет использовать показательное распределения, поэтому для него был разработан генератор случайных величин 0, при $x < 0$:

$$f(x) = \lambda e^{-\lambda x}, \text{ при } x \geq 0$$

$$0, \text{ при } x < 0$$

$$F(x) = 1 - e^{-\lambda x}, \text{ при } x \geq 0$$

$$\text{Обратная функция } F^{-1}(x) = -\frac{1}{\lambda} \ln(1 - x).$$

Генерируем равномерную случайную величину и вычисляем случайную величину $z \in (0, 1)$:

$$x = -\frac{1}{\lambda} \ln(1 - z).$$

Таким образом, задание заказчика было выполнено.

Список литературы

1. Краснов М. Теория вероятностей, математическая статистика, теория игр. – М.: КД Либроком, 2013. – 296 с.
2. Надежность и эффективность в технике: Справочник / под ред. В.И. Кузнецова и Е.Ю. Барзиловича. – М.: Машиностроение, 1990. – 320 с.

УДК 333.7

Теоретические основы управления оборотным капиталом предприятия

Жевраков Д.Е.

Оборотные активы - это средства, которые восстанавливаются с определенной регулярностью для поддержания текущей деятельности, вложения в которые оборачиваются как минимум единожды в течение года или производственного цикла, не превышающий более 1 года.

Оборотные средства исполняют одну из главных ролей на крупных предприятиях, поскольку они занимают наибольшую часть, которую вложили в денежные активы, производственные запасы, расчеты с дебиторами.

Ведущей целью, с которой формируются оборотные средства - это удовлетворение потребностей предприятия в непрерывном производстве и в высокой эффективности операционной деятельности.

В большей степени финансовое состояние предприятия обусловлено от того куда вложили эти активы и какой реальный доход ему это принесет.

Оборотные активы по своему материально-вещественному содержанию включают в себя производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, расходы будущих периодов, дебиторская задолженность, денежные средства и финансовые вложения.

Экономическая сущность оборотных средств заключается в том, что в постоянном процессе, в ходе которого оборотные средства трансформируют свою форму стоимости: из денежной превращается в товарную, из товарной в производственную, затем снова в товарную и снова в денежную. То есть, возникает независимая потребность финансирования средств для создания нормальных условий производственной деятельности до того момента, когда предприятие получит выручку от реализации продукции. Кругообращение оборотных активов представлено на рисунке 1.



Рисунок 1. Кругообращение текущих активов

На первой фазе кругообращения возникает переход денежных средств в форму материально-производственных запасов. Величина этих средств не списывается, а субсидируются, так как ведь после окончания кругооборота она возвращается. По окончании первой стадии происходит прерывание товарное обращение, но не кругооборот.

На второй фазе происходит кругообращение в процессе производства, в ней рабочая сила создает новый продукт, используя средства

производства, которые несут в себе перенесенную и вновь создаваемую стоимость.

Третья фаза заканчивается продажей готовой продукции (работ, услуг) и получением денежных средства за нее. На этой стадии средства вновь переходят в стадию обращения из стадии производства. Прерванное товарное обращение возобновляется, и стоимость из товарной переходит в денежную. Финансовые накопления предприятия являются разницей между суммой денежных средств, которые были потрачены на изготовление и реализацию готовой продукции (работ, услуг) и получением от реализации этой произведенной продукции.

Завершив один кругооборот, оборотные активы начинают новый оборот, то есть они осуществляют бесперебойный кругооборот. Как раз постоянное движение оборотных средств является непрерывным процессом производства и обращения.

Одним из важных показателей состава оборотных активов является пропорция между средствами, которые вложили в сферу обращения и в сферу производства. Структура оборотных средств представлена на рисунке 2.

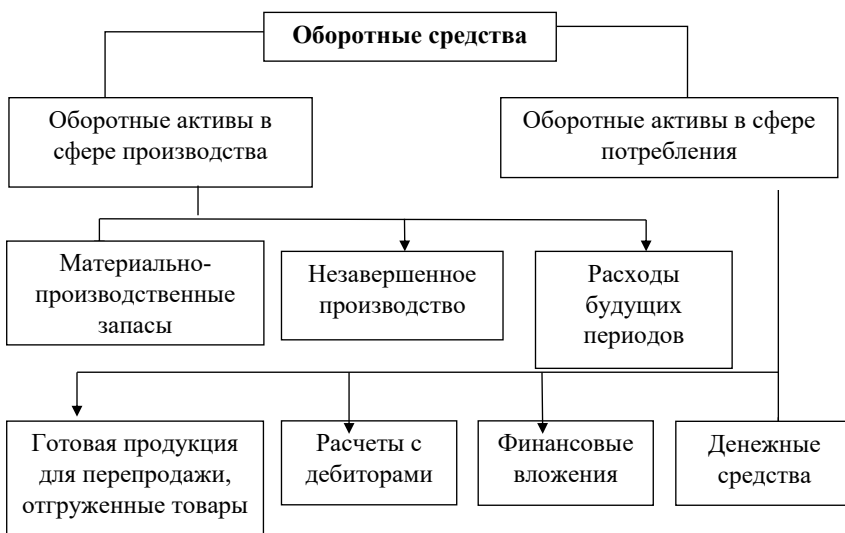


Рисунок 2. Структура оборотных средств

От правильного распределения общей величины оборотных активов между сферой обращения в большей степени зависит скорость оборачиваемости, их нормальное функционирование, полнота выполнения принадлежащих им функций.

Состав и структура оборотных средств разнообразны в зависимости от отрасли производства. Они определяются различными причинами, такими как экономического, производственного, организационного порядка. Например, в пищевой промышленности в сопоставление с легкой промышленностью, то там занимает место запасы вспомогательных материалов, готовой продукции и тары, а легкой промышленности – запасы и сырье. В добывающих отраслях, по сути, отсутствуют запасы сырья и материалов, но высок удельный вес расходов будущих периодов.

Управление оборотными активами составляет наиболее обширную часть операций финансового менеджмента. Поскольку это увязано с большим количеством элементов их внутреннего материально-вещественного и финансового состава, которые требуют индивидуализации управления; высокой динамикой преобразования их видов; преимущественной ролью в обеспечении платежеспособности, рентабельности и других целевых результатов операционной деятельности предприятия.

Оборотные средства реализовывают две функции, которые им свойственны: расчетно-платежная функция и производственная.

При выполнении производственной функции оборотные активы, гарантируют непрерывность производства, при этом средства авансируются в производственные фонды и перемещают свою ценность на готовую продукцию.

Исполняя расчетно-платежную функцию, которая состоит в завершении кругооборота, оборотные средства меняют свою форму из товарной в денежную и переходят в виде фондов обращения в сферу обращения.

Равномерность, постоянность и высокая отдача работы предприятия во многом зависят от его обеспеченности оборотными средствами. Дефицит средств, которые используют на приобретение материальных запасов, может привести к сокращению производства, невыполнению производственной программы.

Состав оборотных средств представлен на рисунке 3 и в него входят:

- запасы - показывается фактическая себестоимость сырья, основных вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов, тары, незавершенного производства, готовой продукции и так далее;

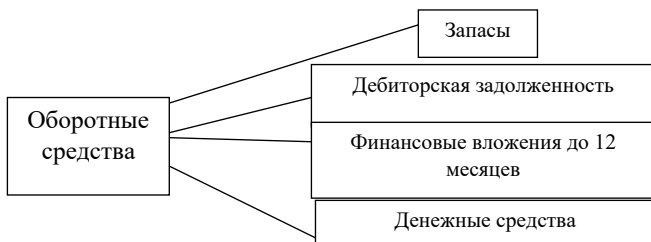


Рисунок 3. Состав оборотных средств

- дебиторская задолженность - задолженность физических и юридических лиц перед хозяйствующим субъектом;

- финансовые вложения до 12 месяцев - вложения в ценные бумаги на срок не более одного года и вложения в зависимые коммерческие организации;

- денежные средства - остатки денежных средств в кассе, на расчетных и валютных счетах в банках, аккредитивах, чековых книжках и иных платежных документах, а также денежные документы и переводы в пути.

Классификация оборотных средств представлена в таблице 1 и включает следующие показатели:

1. Обеспечение нормального соотношения оборотных активов между сферами производства и обращения дает большое значение для покрытия денежными средствами при выполнении производственной программы, и так же является одним из факторов рационального использования оборотных средств.

2. В российской практике существует нормирование, то есть установление заранее плановых норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств, кроме отгруженных товаров, денежных средств и средств в расчетах. Размер ненормируемых оборотных средств определяется в оперативном порядке.

3. Предприятиям даются широкие права в распоряжении оборотными средствами. Оборотные средства находятся в распоряжении предприятия и изъятию не подлежат. Предприятия могут продавать их и передавать их

другим предприятиям, организациям, учреждениям, гражданам, сдавать в аренду, предоставлять во временное пользование.

Таблица 1 - Классификация оборотных средств

1. По участию в хозяйственной деятельности	- оборотные производственные фонды (в сфере производства) - фонды обращения (в сфере обращения)
2. По принципу необходимости планирования	- нормируемые - ненормируемые
3. По источнику образования	- собственные - заемные - привлеченные

Рациональность использования оборотных средств зависит как от внутренних, так и от внешних факторов. Организация материально-технического снабжения и сбыта, политика управления доходами и расходами, привлечение кредитов и займов - основные внутренние факторы, влияющие на эффективное использование оборотного капитала и капитала в сфере обращения. Не менее важны и внешние факторы: темпы инфляции, уровень налогового бремени, банковская политика по кредитованию реального сектора экономики, государственное регулирование сельского хозяйства и др.

Эффективное использование оборотных средств предприятия выражается в снижении себестоимости продукции, ускорении оборачиваемости оборотных средств, росте прибыли.

Тем самым, можно сделать вывод, что оборотные средства - это часть производительного капитала, которая перемещает свою стоимость на вновь созданный продукт полностью и возвращается к предпринимателю в денежной форме в конце каждого кругооборота капитала. Оборотные активы являются обязательной частью имущества предприятия и включают оборотные производственные фонды и фонды обращения, которые позволяют обеспечить непрерывность производственного процесса.

Список литературы

1. Головачев А.С. Экономика организации (предприятия): учебное пособие. - Минск: Вышэйшая школа, 2015. – 342 с.
2. Ильин В.В., Сердюкова Н.А., Алексеев В.Н. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. – 420 с.
3. Шинкарёва О.В. Бухгалтерский управленческий учет. Учебно-методическое пособие. - М.: Экономическое образование, 2015. – 156 с.

Бухгалтерский баланс как источник анализа хозяйственной деятельности

Жевраков Д.Е.

Основным источником анализа хозяйственной деятельности организации является бухгалтерского баланса.

С его помощью возможно проведение:

- оценки динамики и структуры имущества и источников финансирования предприятия;
- оценки ликвидности и платежеспособности;
- оценки финансовой устойчивости.

Оценка динамики и структуры имущества и источников финансирования предприятия проводится на основе применения вертикального и горизонтального анализа.

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Вертикальный анализ позволяет перейти к относительным оценкам и проводить хозяйственные сравнения экономических показателей деятельности предприятий, различающихся по величине использованных ресурсов, сглаживать влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Степень агрегированности показателей определяется аналитиком. Как правило, берутся базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Критериями качественных изменений в имущественном положении предприятия и степени их прогрессивности выступают такие показатели, как:

- сумма хозяйственных средств предприятия;
- доля активной части основных средств;
- коэффициент износа;
- удельный вес быстрореализуемых активов;
- доля арендованных основных средств;
- удельный вес дебиторской задолженности и др.

При проведении вертикального и горизонтального анализа используются следующие приемы:

При анализе динамики показателей получается система абсолютных и относительных показателей динамики: абсолютный прирост, коэффициент роста, темп прироста и др.

Абсолютный прирост (ΔX) определяется как разность между двумя уровнями динамического ряда и показывает насколько данный уровень ряда превышает уровень, принятый за базу сравнения:

$$\Delta X = x_1 - x_0, \quad (1)$$

где x_1 - достигнутое значение показателя;

x_0 - базисное значение показателя.

Коэффициент роста определяется как отношение двух сравниваемых уровней и показывает, во сколько раз данный уровень превышает уровень базисного периода:

$$K = \frac{x_1}{x_0}. \quad (2)$$

Если коэффициенты роста выражаются в процентах, то их называют темпами роста:

$$T_p = K * 100\% \quad (3)$$

Темп прироста показывает на сколько процентов уровень данного периода больше (меньше) базисного уровня. Этот показатель может быть рассчитан двояко:

1) как отношение абсолютного прироста к уровню, принятому за базу сравнения:

$$T_{II} = \frac{x_1 - x_0}{x_0} * 100\% \quad (4)$$

2) как разность между темпом роста в процентах и 100%.

$$T_{II} = T_p - 100\%. \quad (5)$$

Таким образом, горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Поэтому на практике не редко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерской отчетности, так и динамику отдельных ее показателей. Оба этих вида анализа особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, так как позволяют сравнивать отчетность различных по виду деятельности и объемам производства предприятий.

Следующим этапом оценки бухгалтерского баланса для целей управления является анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.

Одной из методик анализа платежеспособности являются абсолютные сопоставления групп актива и пассива баланса в целях выявления платежного излишка или недостатка. Для данного анализа активы и пассивы группируются в 4 группы (см. табл. 1).

Таблица 1 - Состав групп актива и пассива баланса

Показатель	Наименование показателей	Расчет
A ₁	Наиболее ликвидные активы	стр. 1240 + стр. 1250
A ₂	Быстрореализуемые активы	стр. 1230
A ₃	Медленно реализуемые активы	стр. 1210 + стр. 1220 + стр. 1260
A ₄	Труднореализуемые активы	стр. 1100
П ₁	Наиболее срочные обязательства	стр. 1520
П ₂	Краткосрочные пассивы	стр. 1510 + стр. 1540 + стр. 1550
П ₃	Долгосрочные пассивы	стр. 1400 + стр. 1530
П ₄	Постоянные пассивы	стр. 1300

Для обеспечения платежеспособности организации необходимо соблюдение следующих соотношений:

$$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4.$$

Данная система неравенств характеризует состояние абсолютно ликвидного баланса.

Первые три неравенства означают необходимость соблюдения неизменного правила ликвидности – превышения активов над обязательствами.

Четвертое неравенство является показателем оценки ликвидности баланса; оно требует превышения или равенства A₄ и П₄, т.е. величина собственного капитала и других видов постоянных пассивов должна быть достаточна по стоимости или даже быть больше стоимости труднореализуемых активов. Это означает, что собственных средств должно быть достаточно не только для формирования внеоборотных активов, но и для покрытия (не менее 10%) потребности в оборотных активах.

Если вышеуказанная система неравенств не соблюдается, баланс не является ликвидным. Однако в хозяйственной практике требуемое соотношение имеет место не всегда. Если в первой группе сумма ликвидных средств меньше суммы обязательств, то это однозначно не свидетельствует об угрозе ближайшей неплатежеспособности. В этом случае П₁ не учитывает момент возникновения платежей, поэтому при строгом ежедневном контроле поступлений и расхода денежных средств

при ситуации $A1 < П1$ может не возникнуть недостаток платежных средств, однако при этом необходимо, чтобы соотношение $A2$ и $П2$ было обратным. В противном случае следует говорить о неликвидности баланса и неплатежеспособности организации.

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности организации рассчитываются следующие относительные показатели (см. табл. 2): коэффициент текущей ликвидности, коэффициент критической ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности, которые чаще используются как западными аналитиками, так и отечественными специалистами.

Таблица 2 - Подходы к расчету коэффициентов ликвидности

Показатель	Расчет
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосроч. пассивы}}$
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	$\frac{\text{Дебиторск. задол.} + \text{краткоср. фин. вл.} + \text{ден. средства}}{\text{Краткосроч. пассивы}}$
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{\text{Ден. ср.} - \text{ва} + \text{краткоср. фин. вложения}}{\text{Краткосрочные пассивы}}$

Финансовая устойчивость определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заёмными источниками их формирования и соотношением объёмов собственных и заёмных средств.

В ходе производственной деятельности в организации идет постоянное формирование запасов товарно-материальных ценностей. Для этого организация использует наряду с собственными оборотными средствами еще и заемные средства. Анализируя соответствие или несоответствие средств для формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости (см. табл. 3):

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств.
2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат.
3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников средств для формирования запасов и затрат

Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования ΔE_c , ΔE_T , ΔE_Σ являются базой для классификации финансового положения организации по степени устойчивости.

При определении типа финансовой устойчивости используют трехмерный показатель:

$$\bar{S} = \{S_1(x_1); S_2(x_2); S_3(x_3)\}, \quad (6)$$

где $x_1 = \Delta E_C$; $x_2 = \Delta E_T$; $x_3 = \Delta E_S$ в АЕ& а функция $S(x)$ определяется условиями:

$$S(x) = 1, \text{ если } x > 0; S(x) = 0, \text{ если } x < 0.$$

Таблица 3 - Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Показатель	Формула расчета
1. Источники собственных средств	$I_C = [\text{стр. 1370} + 1530 \text{ пассива баланса}]$
2. Основные средства и вложения	$O_C = [\text{стр. 1100 (итог раздела I баланса «Внеоборотные активы»)]$
3. Наличие собственных оборотных средств	$E_C = I_C - O_C$
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	$K_D = [\text{стр. 1400 (итог раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»)]$
5. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных источников для формирования запасов и затрат	$E_D = E_C - K_D$
6. Краткосрочные кредиты и займы	$K_K = [\text{стр. 1510 раздела V баланса «Краткосрочные обязательства»}]$
7. Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат	$E_S = E_D + K_K$
8. Общая величина запасов и затрат	$Z = [\text{стр. 1210} + \text{стр. 1220 раздела II баланса «Оборотные активы»}]$
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	$\Delta E_C = E_C - Z$
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат	$\Delta E_D = E_D - Z$
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников средств для формирования запасов и затрат	$\Delta E_S = E_S - Z$

В результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние может остаться неизменным либо улучшиться или ухудшиться. Поток хозяйственных операций, совершаемых ежедневно, является как бы определением какого-либо состояния финансовой устойчивости, причиной перехода из одного типа устойчивости в другой. Знание пределов изменения объема определенных видов источников средств для покрытия вложений капитала в основные средства или производственные запасы позволяет генерировать такие хозяйственные

операции, которые ведут к повышению финансовой устойчивости организации. Выделяют 4 основных типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость (высокая платежеспособность; нет зависимости от кредиторов). $\bar{S} = \{1;1;1\}$, т.е. $\Delta E_C \geq 0; \Delta E_T \geq 0; \Delta E_Z \geq 0$. Этот тип показывает, что запасы и затраты полностью покрыты собственными оборотными средствами. На практике это редко случается. Такой тип устойчивости нельзя рассматривать как идеальный, так как организация в этом случае не использует внешние источники финансирования в своей хозяйственной деятельности.

2. Нормальная финансовая устойчивость (нормальная платежеспособность; эффективно используются заемные средства; высокая доходность производственной деятельности). $\bar{S} = \{0;1;1\}$, т.е. $\Delta E_C < 0; \Delta E_T \geq 0; \Delta E_Z \geq 0$. При нормальной устойчивости, гарантирующей платежеспособность, организация оптимально использует свои собственные и кредитные ресурсы, текущие активы и кредиторскую задолженность.

3. Неустойчивое финансовое состояние (нарушение платежеспособности; необходимость привлечения дополнительных источников; возможность улучшения ситуации). $\bar{S} = \{0;0;1\}$, т.е. $\Delta E_C < 0; \Delta E_T < 0; \Delta E_Z \geq 0$. Оно характеризуется нарушением платежеспособности: в этом случае организация вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее еще имеются возможности для улучшения ситуации.

4. Кризисное финансовое состояние (неплатежеспособность организации; грань банкротства). $\bar{S} = \{0;0;0\}$, т.е. $\Delta E_C < 0; \Delta E_T < 0; \Delta E_Z < 0$. В этой ситуации наблюдаются наличие просроченной кредиторской и дебиторской задолженности и неспособность погасить ее в срок. Денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже кредиторской задолженности и просроченных ссуд. При неоднократном повторении такого положения в условиях рынка организации грозит банкротство.

Таким образом, финансовые коэффициенты представляют собой относительные показатели финансового состояния организации, рассчитываемые в виде отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций. Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными

величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет.

Список литературы

1. Братко И.В. Бухгалтерский баланс как основной источник анализа финансовой устойчивости, методы анализа бухгалтерского баланса // В сборнике: Бухгалтерский учет: достижения и научные перспективы XXI века Материалы Международной научно-практической конференции кафедры бухгалтерского учета университета. – 2016. – С. 78.

2. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис. - 2016. – С. 120.

3. Кузнецов А.В. Бухгалтерский баланс: современные подходы к интерпретации // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2016. - № 4 (190). - С. 65.

УДК 811.111

Стилистические особенности деловой документации и корреспонденции на иностранном языке

Жильцова Т.Н., старший преподаватель

В широком смысле стиль - совокупность черт, признаков, характеризующих искусство определенного времени и направления со стороны идейного содержания и художественной формы. В этом смысле говорят о стиле любого искусства: литературы, живописи, музыки, танца и т.д. Это в полной мере относится и к деловой документации и корреспонденции на английском языке.

Стилистические особенности текстов документов официально-делового стиля:

- конкретность, краткость, четкость установленной идеи;
- высокая производительность информации;
- строгая логика;
- ясный ритм предложений;
- акцентирование на главной идее с помощью повторений слова;
- отсутствие подтекстной информации;
- специальная система клише и штампов;
- использование сокращений, общепринятых символов и марок;
- использование терминов в их прямом семантическом значении;
- преимущественное использование однозначных слов;

- разделение текста на главы, параграфы, пункты, часто пронумерованные (структурируют композиционную структуру документа);

- использование определенных синтаксических моделей;

- графическое художественное оформление документа: качество бумаги, количества и качества иллюстраций, вид печати. Так при переводе контрактов необходимо следить за особенностями английской грамматики, использованием словаря и стилистического ассигнования.

Отметим некоторые особенности:

1. Четкость. Одной из важнейших стилистических особенностей при переводе является четкость, так как от нее много зависит. Четкость может быть достигнута при помощи простых коротких слов, фраз и параграфов. Фактически от четкости любых аргументов зависит успех деловой коммуникации.

2. Конкретность. Данный компонент тесно связан с предыдущим. Есть одна особенность: чем больше документ, тем более привлекательным и ярким должно быть его содержание.

3. Правильность и краткость. Правильность включает необходимое использование грамматики (форму глаголов, существительных, т.д.), использование нужного запаса слов, пунктуацию и использования официального стиля. Грамматика должна быть проверена, иначе это может произвести плохое впечатление на партнеров, указать на несерьезность намерений.

Краткость обычно достигается при помощи минимума слов, которые выражают максимум информации.

Как уже отмечалось, документы официально-делового стиля должны быть составлены просто, ясно и кратко. Коммерческая корреспонденция часто страдает от старомодного, напыщенного стиля английского языка, который усложняет общение и дает читателю чувство, что он читает текст на языке, который ему непонятен. Язык контракта также является, возможно, самым формальным среди всех видов деловой корреспонденции, и запас слов такой корреспонденции является очень определенным, который связан большим числом юридических терминов, но используемые слова не должны быть архаичными. Они должны быть достаточно ясными в значении.

При этом стиль, однако, не должен быть слишком простым, поскольку это может показаться некультурным и грубым. Существуют следующие стилистические приемы, которые могут сделать сообщение более вежливым:

- использование сложноподчиненных предложений предпочтительнее, чем использование простых предложений.

- использование пассивного залога глагола, а не активного.

- полные формы слов, а не их сокращенные варианты там, где необходимо.

Обе договаривающиеся стороны не должны испытывать никаких трудностей в получении информации, они должны быть в состоянии понять то, что написано. Недоразумения всегда вызваны нехваткой мысли и внимания. Это может случиться из-за использования сокращений, чисел, предлогов в большом количестве.

4. Интонация. Правильная интонация должна быть нейтральной, лишенной напыщенного языка с одной стороны, и неофициального или разговорного языка, с другой стороны. Поэтому, несоответствующий словарный запас, идиомы, фразовые глаголы недопустимы.

5. Национальные особенности официально-деловой коммуникации. Официально-деловой стиль как функциональный стиль речи обладает интернациональными чертами. Причиной этого является универсальность решаемых им задач:

1. Использование стиля как инструмента делового общения.

2. Документирование официальной управленческой и служебной информации.

В современном мире в деловой среде используется в основном американский вариант английского языка. На фоне этого языка отчетливо проявляются определенные национальные особенности, характерные для русской официально-деловой коммуникации.

6. Тенденция к размыванию стилистической нормированности. Под влиянием американского английского языка в условиях глобализации в практике русского делового общения наметилась тенденция к размыванию стилистической нормированности используемых лексических и грамматических языковых средств, к нарушению интонационной оформленности высказывания. Отказываться от известных норм русского официально-делового стиля целесообразно только при общении с иностранными партнерами, поскольку эффективность диалога с ними подчас зависит от знания и учета коммуникативных особенностей языка страны-адресата.

Список литературы

1. Вовшин Я.М. Ведение документации и корреспонденции на английском языке. – Мн.: ТетраСистемс, 2003. – 208 с.

2. Грачева Ю.В. Паронимия и виды паронимов в немецком языке // Вестник Московского финансово-юридического университета. - 2015. - № 4. - С. 97-104.

УДК 330.322.12

О проблеме учета изменения курсов валют в процессе управления иностранными инвестиционными проектами в рамках финансового менеджмента

Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент

Сальников А.М., канд. экон. наук, доцент

Традиционно оценка любого инвестиционного проекта строится на ряде показателей, к которым относят *NVP*, *IRR*, срок окупаемости и ряд других, на них основанных. Ключевым из них является показатель *NVP* — показатель чистой приведенной стоимости проекта, рассчитываемый как разница между приточными и отточными денежными потоками с приведением их к одному моменту времени (как правило, дате разработки проекта или начала его реализации):

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{ICF_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{OCF_i}{(1+r)^i} \quad (1)$$

где *NPV* — показатель чистой приведенной стоимости;

n — срок реализации проекта;

ICF_i — величина приточного денежного потока в год *i*;

OCF_i — величина отточного денежного потока в год *i*;

r — коэффициент дисконтирования.

Вместе с тем, при оценке международных инвестиционных проектов по (1) может возникнуть проблема, связанная с номинированием денежных потоков (*ICF* и *OCF*) в различных валютах. Если инвестор находится в стране «А», а место реализации инвестиционного проекта — в стране «Б», то инвестиции, скорее всего, будут сделаны в валюте страны «А», операционные расходы и выручка — в валюте страны «Б», получение же прибыли (возврат инвестиций) может осуществляться как валюте страны «А», так и в валюте страны «Б». Таким образом, при проведении оценочных расчетов по (1) показатели *ICF_i* и *OCF_i* должны учитывать не только текущий валютный курс валют стран инвестора и реализации проекта, но и его возможное изменение на протяжении всего срока реализации инвестиционного проекта.

Анализируя научную литературу последних лет издания, посвященную как инвестициям в целом [5], так и отдельно трансграничным инвестициям [1 – 4; 8], можно заметить, что вышеуказанная проблема ни разу не поднималась. Публикации, посвященные узким вопросам оценки инвестиционных проектов или применению нестандартных методик (напр., [6; 7]), концентрируются, в основном, на вопросах прогнозирования изменения коэффициента дисконтирования r либо возможных колебаниях показателей ICF_i и OCF_i , измеренных в одной и той же валюте.

Таким образом, можно говорить о том, что нами выявлена очень важная проблема финансового менеджмента: проблема учета изменения курсов валют в процессе управления иностранными инвестиционными проектами. Данная проблема в настоящий момент не имеет научно обоснованного решения. Очевидно, что все реализуемые в настоящее время международные (трансграничные) инвестиционные проекты были оценены с точки зрения выявленной проблемы некими эмпирическими способами (напр., на основе накопленного опыта).

Нам представляется, что решение указанной проблемы может лежать в сфере применения нейронных сетей для прогнозирования изменения курсов валют страны инвестора и страны реализации инвестиционного проекта. Основанием для применения нейронных сетей для решения указанной задачи может являться необходимость моделирования поведения биржевых трейдеров, которые во многом и определяют валютные курсы. Очевидно, что поставленная задача достаточно сложна и требует длительного периода времени для ее решения.

Список литературы

1. Беляев Д.В. Основные теоретические аспекты привлечения прямых иностранных инвестиций // Известия Санкт-петербургского университета экономики и финансов. — 2012. — № 3 (75). — С. 79 – 82.

2. Голева Г.А. Теоретико-методологические подходы к исследованию прямых иностранных инвестиций: краткий обзор // Terra Economicus. — 2012. — № 2 – 3. — С. 13 – 15.

3. Илюхина Е. Иностранные инвестиции // Экономико-политическая ситуация в России. — 2011. — № 6. — С. 37 – 41.

4. Кудряшова И.В. Анализ динамики и структуры прямых иностранных инвестиций в России // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2012. — № 7 (94). — С. 131 – 136.

5. Пашатская Т.С. Оценка и мониторинг инвестиционных проектов // Экономика. Бизнес. Банки. — 2014. — № S3. — С. 236 – 244.

6. Пятковский О.И., Гунер М.В. Применение логически прозрачных нечётких нейронных сетей при решении задачи оценки инвестиционных проектов // Вестник алтайской науки. — 2014. — № 1 (19). — С. 149–153.

7. Смирнов А.П., Афонина Д.Б. Модель оценки риска инвестиционного проекта при нечетких входных данных // Экономика в промышленности. — 2014. — № 3. — С. 78 – 82.

8. Федорова Е.А., Древинг С.Р., Апатева Т.Л. Сравнительный анализ акционерных обществ с прямыми иностранными инвестициями и без прямых иностранных инвестиций // Экономический анализ: теория и практика. — 2014. — № 27 (378). — С. 19 – 26.

УДК 658.1

Оценка эффективности инвестиционных проектов

Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент

Инвестиционные проекты играют важнейшую роль в успешной деятельности предприятий. Выбор эффективных инвестиционных проектов, а также их успешная реализация способствуют повышению конкурентоспособности коммерческого предприятия и улучшению его финансовых показателей. Под эффективностью инвестиционного проекта обычно понимают степень его соответствия целям и интересам участников. При этом оценка проекта проводится по двум направлениям: его эффективность в целом — общественная (социально-экономическая) и коммерческая (финансовая); эффективность участия в проекте — оценка проводится для определения реализуемости проекта и заинтересованности в этом всех участников [2]. На практике обычно применяется две группы методов оценки привлекательности инвестиционных проектов:

1. Статические методы оценки.

А. Срок окупаемости инвестиций (Payback period, PP). Это период, за который вновь построенное или модернизированное предприятие способно возместить вложенные в него инвестиции за счет прибыли, получаемой от его хозяйственной деятельности, или то время, которое необходимо, чтобы доходы от эксплуатации стали равны первоначальным инвестициям. Экономический смысл показателя заключается в определении срока, за который инвестор сможет вернуть вложенный капитал.

Б. Коэффициент эффективности инвестиций (Account rate of return, ARR). В современных условиях данный коэффициент обычно сравнивают с процентной ставкой за долгосрочный банковский кредит. Инвестор, вкладывая свои деньги, рассчитывает получить прибыль на один рубль инвестиций не меньше, чем составляет такая процентная ставка [1, с. 218].

Статические методы инвестиционной оценки не лишены и недостатков. Главный из них состоит в том, что они не учитывают фактор времени, а для расчетов берутся несопоставимые величины — сумма инвестиции в текущей стоимости и прибыль в будущей стоимости. Это существенно искажает результаты расчетов, завышая сроки окупаемости и занижая коэффициент эффективности.

2. Динамические методы. Эта группа методов отличается сложностью и необходимостью учитывать большое количество разных аспектов. Обычно их используют для оценки инвестиционных проектов большой длительности, требующих дополнительных вложений по ходу их реализации.

А. Чистый дисконтированный доход (Net present value, NPV). Этот показатель отражает непосредственное увеличение капитала компании, поэтому для акционеров он является наиболее значимым. Положительное значение NPV является критерием принятия инвестиционного проекта. В том случае, если необходимо сделать выбор из нескольких проектов, предпочтение отдается проекту с большей величиной NPV. Отрицательное значение NPV говорит о нецелесообразности принятия решения об инвестировании.

Б. Индекс рентабельности инвестиций (Profitability index, PI). Под этим показателем понимают величину, равную отношению приведенной стоимости ожидаемых потоков денег от реализации проекта к начальной стоимости инвестиций. Индекс рентабельности является относительным показателем: он характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений — чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект. Благодаря этому, критерий PI очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV.

В. Внутренняя норма рентабельности (Internal rate of return, IRR), или внутренняя норма прибыли инвестиций — это значение ставки дисконтирования, при котором NPV проекта равен нулю. Расчет этого коэффициента необходим для того, чтобы определить максимально допустимый уровень расходов по проекту. Например, если проект финансируется за счет кредита от коммерческого банка, то IRR показывает

верхнюю границу уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает инвестиционный проект убыточным.

Г. Модифицированная внутренняя норма рентабельности (Modified internal rate of return, MIRR) позволяет устранить недостаток внутренней нормы рентабельности, который может возникнуть в случае неоднократного оттока денежных средств, например, при долгосрочном строительстве объекта недвижимости. Реинвестирование в этом случае проводится по безрисковой ставке, величина которой может быть определена на основе анализа рынка.

Д. Дисконтированный срок окупаемости инвестиции (Discounted payback period, DPP) не имеет недостатков статического метода расчета срока окупаемости, поскольку учитывает стоимость денег во времени. В случае дисконтирования срок окупаемости увеличивается и проект, приемлемый по критерию PP, может быть неприемлемым по DPP [1].

Проведем сравнительный анализ методов оценки эффективности инвестиционных проектов, выявив их преимущества и недостатки (см. таблица 1).

Таблица 1 - Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

Динамические методы	Преимущества	Недостатки
1. Чистый дисконтированный доход	- ориентирован на увеличение благосостояния инвесторов, поэтому полностью согласуется с основной целью финансового менеджмента; - учитывает временную стоимость денег.	- трудно объективно оценить требуемую норму прибыли; - сложно оценить неопределенные параметры, моральный и физический износ основного капитала; - величина NPV не адекватно отражает результат при сравнении проектов.
2. Индекс рентабельности инвестиций	- единственный из всех показателей отражает соотношение доходов и затрат; - дает объективную оценку рентабельности проекта; - применим для оценки любых денежных потоков	- может дать противоречивые результаты с другими показателями; - метод используется в случае, когда метод NPV дает противоречивые результаты, а также, если для инвесторов имеет важное значение величина первоначальных вложений.
3. Внутренняя норма рентабельности	- объективность, информативность, независимость от	- при неординарных потоках возможны несколько вариантов IRR;

	<p>абсолютного размера инвестиций;</p> <ul style="list-style-type: none"> - дает оценку относительной прибыльности проекта; - легко может быть приспособлен для сравнения проектов с различными уровнями риска (проекты с большим уровнем риска должны иметь большее значение IRR); - не зависит от выбранной ставки дисконтирования. 	<ul style="list-style-type: none"> - выбор проекта по данному критерию затруднен, так как проекты с низкой внутренней нормой рентабельности могут в дальнейшем приносить значительный чистый дисконтированный доход; - сложность расчетов; - неприменим для оценки нестандартных денежных потоков.
<p>4. Дисконтированный срок окупаемости инвестиций</p>	<ul style="list-style-type: none"> - при расчете учитывается концепция стоимости денег во времени; - позволяет оценить будут ли возвращены первоначальные инвестиции или нет; - может быть использован в качестве меры риска (чем ниже его продолжительность, тем ниже риск и наоборот). 	<ul style="list-style-type: none"> - на основе DPP нельзя принять решение о реализации или отказе от инвестиционного проекта, поскольку он не дает представления об увеличении стоимости компании; - не учитывает денежные потоки, находящиеся за пределами срока окупаемости вложений; - преимущество отдается проектам не с наибольшей величиной экономического эффекта, а с наиболее коротким сроком окупаемости.

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что все методы оценки эффективности инвестиционных проектов достаточно просты в вычислениях, а также в получении исходной информации. Методы можно использовать для быстрой первоначальной отбраковки проектов или для их распределения.

Несмотря на недостатки и достоинства всех рассмотренных показателей эффективности инвестиций, можно с уверенностью сказать, что они взаимосвязаны и позволяют оценивать эффективность инвестиционных проектов с различных сторон, и поэтому их следует использовать в комплексе.

Список литературы

1. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. - М.: Юнити, 2007. – 368 с.

2. Блохина В.Г. Инвестиционный анализ. - М.: Феникс, 2007. - 320 с.
3. Лачина Т.А., Чистяков М.С. О необходимости разработки методики сравнительного анализа потенциала развития регионов / В сборнике: Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы Семнадцатого всероссийского симпозиума. Под редакцией Г.Б. Клейнера. – М.: Центральный экономико-математический институт РАН. - 2016. - С. 121-123.
4. Панов Л. Инвестиционное проектирование и управление проектами. Учебное пособие. - СПб: Питер, 2009. – 235 с.
5. Юрченко А.В., Крылова Л.В. Значение иностранных инвестиций в модернизации экономики России // Труд и социальные отношения. - 2012. - № 2. - С. 57-63.

УДК 656.13

Оптимизация кольцевых маршрутов в логистике

Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

В настоящее время расходы на транспортировку составляют все большую долю себестоимости реализуемых продуктов. В связи с этим возрастает актуальность использования методов логистики в работе производственных и сбытовых компаний.

Одной из наиболее распространенных проблем в логистике является снижение затрат на транспортировку в кольцевых маршрутах.

Кольцевые маршруты представляют собой замкнутые контуры, соединяющие нескольких покупателей или поставщиков (см. рисунок 1).

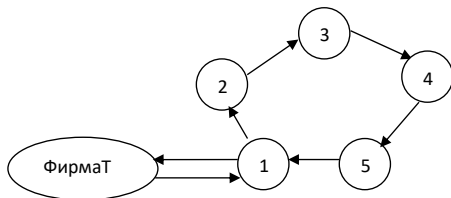


Рисунок 1. Кольцевой маршрут [1]

Наиболее часто кольцевые маршруты возникают при развозке товаров с оптовой базы по нескольким розничным посредникам (магазинам). При

этом, как правило, маршруты ограничиваются населенным пунктом или его частью, а при транспортировке используется автомобильный транспорт.

Автором статьи совместно со студентом шестого курса специальности "Менеджмент" (специализация "Производственный менеджмент") Коробицыным Иваном был апробирован механизм оптимизации кольцевых маршрутов на примере ООО «Молочный Союз-Север». Данная компания реализует крупным и мелким оптом продукцию Даниловского маслосырзавода: молоко, сливочное масло, сыры, творог и сметану и осуществляет их доставку по магазинам г. Ярославля. Автомобильный парк состоит из 8 автомобилей «Газель», грузоподъемностью 1,5 т, с изотермическим фургоном и холодильным оборудованием.

Пути следования автомобилей разделены по районам города и осуществляются по замкнутому контуру, соединяющему нескольких получателей, то есть используются кольцевые маршруты. При этом очередность развозки товара по торговым точкам зависит от субъективного выбора водителя.

На предприятии транспортировка осуществляется по шести кольцевым маршрутам. На основе их анализа были сделаны следующие выводы:

1. При загрузке с товарного склада автомобилей нет строго определенной очередности их отправки по маршрутам следования. Это приводит к возникновению споров и значительным тратам времени на решение организационных вопросов.

2. Порядок объезда пунктов доставки товара не установлен и предоставлен на усмотрение водителя. Вследствие чего маршрут не всегда является рациональным, т.к. зависит от субъективного мнения водителя.

3. Возникновение простоев во время следования по маршруту или возвратов к уже пройденным пунктам доставки связано с разным временем начала работы этих пунктов.

4. Иногда случается, что сектора маршрутов, обслуживаемые разными автомобилями, пересекаются из-за неправильного распределения пунктов по разным маршрутам. В итоге к двум соседним, близлежащим пунктам доставка осуществляется разными автомобилями.

На основе математического анализа с использованием алгоритма Свира была проведена оптимизация этих шести маршрутов. Благодаря комбинированному методу оптимизации маршрутов, удалось сократить совокупный путь следования автотранспорта на 41 км. При расходе топлива автомобиля «Газель» – 18 л / 100 км и средней цене на бензин АИ-

92 – 32 рубля экономия составит 236 руб. в день, или 5664 руб. в месяц, или 67968 руб. в год.

Таким образом, использование математических методов логистики позволило исследуемой компании значительно снизить расходы на транспортировку продукции и улучшить свои экономические показатели. Это еще раз доказывает актуальность и эффективность использования логистических методов в современном менеджменте.

Список литературы

1. Гаджинский А.М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки "Экономика". – М.: Дашков и К°, 2013. – 420 с.
2. Неруш Ю.М. Логистика: учебник. – М.: Проспект, 2013. – 517 с.

УДК 658

Использование матрицы Ансоффа для принятия управленческого решения по выбору стратегии роста

Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент

Одним из важнейших управленческих решений в деятельности любой компании является выбор стратегии. Эффективная и перспективная стратегия позволяет компании более успешно развиваться, конкурировать на рынке, улучшать свои финансовые показатели и избегать ухудшения состояния в условиях кризиса. В современной нестабильной экономической обстановке актуальность и значимость стратегии только возрастает.

Стратегия - это общее направление развития организации и концепция по методам достижения главных целей организации, решения стоящих перед ней проблем, распределения необходимых для этого ограниченных ресурсов, направленная на приобретение конкурентных преимуществ [1].

Процесс стратегического планирования в компании предполагает выполнение следующих этапов:

1. Миссия организации.
2. Предварительные цели организации.
3. Оценка и анализ внешней среды.
4. Анализ сильных и слабых сторон фирмы.
5. Уточненные цели организации.
6. Разработка и анализ стратегических альтернатив.

7. Выбор стратегии.
8. Реализации стратегии.
9. Оценка стратегии (стратегический контроль).

Как видно из этого процесса, ключевым вопросом в стратегическом планировании является именно принятие управленческого решения по выбору одной из нескольких стратегических альтернатив. Большую помощь в этом могут оказать стандартизированные модели выбора стратегии, так называемые матрицы стратегического анализа.

Одной из наиболее популярных моделей выбора стратегии является матрица Ансоффа. Она используется для выбора стратегии в условиях роста на основе анализа двух основных показателей "товар" и "рынок", каждый из которых имеет две градации "старый" и "новый". Сама матрица представлена на рисунке 1.

Рынок Товар	Старый рынок	Новый рынок
Старый товар	1. Обработка рынка	2. Развитие рынка
Новый товар	3. Развитие продукта	4. Диверсификация

Рисунок 1. Матрица Ансоффа (продукт-рынок) [2]

Основные стратегические рекомендации, предлагаемые матрицей Ансоффа:

1. Обработка рынка: усиление мероприятий маркетинга для уже имеющихся продуктов на существующих рынках с целью стабилизации или расширения доли рынка, а также объема самого рынка. Возможные пути достижения целей: увеличение потребления (снижение цен, увеличение объема упаковки, намеренное ухудшение качества), привлечение покупателей конкурирующих продуктов, активизация латентной потребности (реклама, предложение проб, снижение цен).

2. Развитие рынка: выход со старыми продуктами на новые рынки. Возможные альтернативы: сбыт на новых региональных, национальных и интернациональных рынках, расширение функций продукта, новые области применения для старого продукта, вариация продукта с целью его приспособления к требованию определенных сегментов потребителей (сегментирование рынка).

3. Развитие продукта (инновации): продажа новых продуктов на старых рынках. Здесь возможны: подлинные инновации; квази-новые

продукты (связанные со старыми); продукты, новые только для предприятия.

4. Диверсификация: предприятие отделяется от исходных сфер деятельности и переходит к новым. Причины диверсификации: стагнирующие рынки, уменьшение риска, финансовые выгоды, страхование снабженческой или сбытовой базы. При проведении диверсификации в производственной программе появляются продукты, не имеющие никакой прямой связи с прежними товарами фирмы.

Выбор той или иной стратегии зависит от размера ресурсов предприятия и его склонности к риску. Например, если предприятие имеет большие ресурсы и не склонно к риску, оно использует стратегию развития продукта. Если же ресурсов недостаточно, лучше выбрать стратегию развития рынка.

Таким образом, матрица Ансоффа может оказать большую помощь компании в выборе стратегии, а значит и положительно скажется на всей деятельности организации.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / Пер. с англ. под ред. Петрова А.Н. - СПб: Питер, 2009. - 344 с.
2. Басовский Л.Е. Современный стратегический анализ. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 256 с.
3. Карасев А.П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: учебник и практикум для прикладного бакалавриата. - М.: Юрайт, 2015. - 323 с.
4. Горгола Е.В. Основы теории менеджмента: учебное пособие / Е.В. Горгола, А.В. Золотарева, В.А. Кваша; М-во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Ярославский гос. пед. ун-т им. К. Д. Ушинского». – Ярославль, 2011. – 150 с.

УДК 658.5.012.1

Использование алгоритма Джонсона-Афанасьева в операционном менеджменте

Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент

Так называемая задача Джонсона-Афанасьева возникает в ситуации, когда несколько продуктов последовательно обрабатываются на нескольких станках, либо несколько работ последовательно выполняются

несколькими бригадами рабочих. Например, несколько партий деталей последовательно обрабатываются на токарном, сверлильном и шлифовальном станках, либо при отделочных работах в нескольких комнатах выполняются штукатурные работы, шпатлевка и поклейка обоев. При этом последовательность деталей или комнат может меняться, а последовательность используемых станков или выполнения работ является строго зафиксированной ввиду технологии производства. Путем варьирования деталей или объектов работ можно сократить продолжительность межоперационных простоев, а значит уменьшить продолжительность производственного цикла и улучшить финансовые показатели компании. Американский ученый разработал алгоритм улучшения производственного плана для двух станков, а советский ученый Афанасьев адаптировал его для трех и более станков.

Рассмотрим преимущества алгоритма Джонсона-Афанасьева на примере. Компания осуществляет строительство жилого дома, состоящего из четырех секций. При этом используются три основных машины: А - экскаватор (земляные работы), В - стреловой кран (устройство фундамента), С - башенный кран (возведение стен). Для остальных работ (отделка, внутренние коммуникации и т.п.) таких дорогостоящих строительных машин не требуется. На рисунке 1 показана нормативная продолжительность работы каждой машины на каждой секции дома в рабочих неделях. Путем алгоритма Джонсона-Афанасьева методом целенаправленного перебора проведем поиск оптимальной последовательности выполнения комплекса операций.

i	A	B	C
1	$\begin{matrix} 0 & 4 \\ & 4 \end{matrix}$	$\begin{matrix} 10 & 1 \\ & 11 \end{matrix}$	$\begin{matrix} 13 & 2 \\ & 15 \end{matrix}$
2	$\begin{matrix} 4 & 2 \\ & 6 \end{matrix}$	$\begin{matrix} 11 & 2 \\ & 13 \end{matrix}$	$\begin{matrix} 15 & 3 \\ & 18 \end{matrix}$
3	$\begin{matrix} 6 & 4 \\ & 10 \end{matrix}$	$\begin{matrix} 13 & 3 \\ & 16 \end{matrix}$	$\begin{matrix} 18 & 1 \\ & 19 \end{matrix}$
4	$\begin{matrix} 10 & 6 \\ & 16 \end{matrix}$	$\begin{matrix} 16 & 3 \\ & 19 \end{matrix}$	$\begin{matrix} 19 & 5 \\ & 24 \end{matrix}$

$$T = \begin{matrix} 1 \\ 0 \end{matrix} + \begin{matrix} 3 \\ 1 \end{matrix} + 1 = 2 + 4$$

Рисунок 1. Первоначальная последовательность секций при строительстве дома

В результате была предложена следующая последовательность выполнения секций при строительстве жилого дома: 4 - 2 - 3 - 1. В этом

случае продолжительность строительства сокращается на две рабочие недели (см. рис. 2).

j \ i	A	B	C
4	⁰ 6 6	⁶ 3 9	¹¹ 5 16
2	⁶ 2 8	⁹ 2 11	¹⁶ 3 19
3	⁸ 4 12	¹¹ 3 14	¹⁹ 1 20
1	¹² 4 16	¹⁴ 1 15	²⁰ 2 22

$$T = \boxed{8} + \boxed{3} + 1 = 2$$

Рисунок 2. Полученная последовательность секций при строительстве дома

Таким образом, использование алгоритма Джонсона-Афанасьева позволило сократить продолжительность строительства жилого дома на две недели за счет уменьшения межоперационных простоев. Дорогостоящее оборудование будет находиться на строящемся объекте меньшее время, а значит, снизится и себестоимость строительства.

Список литературы

1. Лачинина Т.А., Чистяков М.С. Социально-экономическая политика развития региона // Проблемы современной экономики.-2015.-№ 4.- С. 116.
2. Стерлигова А.Н., Фель А.В. Операционный (производственный) менеджмент: учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 187 с.
3. Яблонский А.А., Примак Л.В., Гуцо М.В. Оптимизация транспортных и комплексно-механизированных процессов в строительстве // Механизация строительства. - 2010. - № 9 (795). - С. 27 - 31.

УДК 65.016

Концепция жизненного цикла в теории организации

Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент

В теории организации все большую популярность получает концепция жизненного цикла организации. При этом можно провести аналогии с

жизнью человека или концепцией жизненного цикла товара (ЖЦТ) в маркетинге, жизненным циклом проекта или технологии.

Жизненный цикл организации - это последовательность определенных этапов или стадий развития компании.

Как и в других концепциях выделяют следующие общие этапы жизненного цикла организации:

1. Становление.
2. Рост.
3. Зрелость.
4. Упадок.

Однако необходимо рассмотреть эту концепцию более подробно, опираясь на исследования разных авторов.

Жизненный цикл организации по И. Адизесу предполагает прохождение 10 последовательных стадий (см. также рис. 1):

1. Зарождение бизнеса.
2. Младенчество.
3. Активная деятельность.
4. Юность.
5. Расцвет.
6. Стабильность.
7. Аристократизм.
8. Ранняя бюрократия.
9. Бюрократия.
10. Смерть.

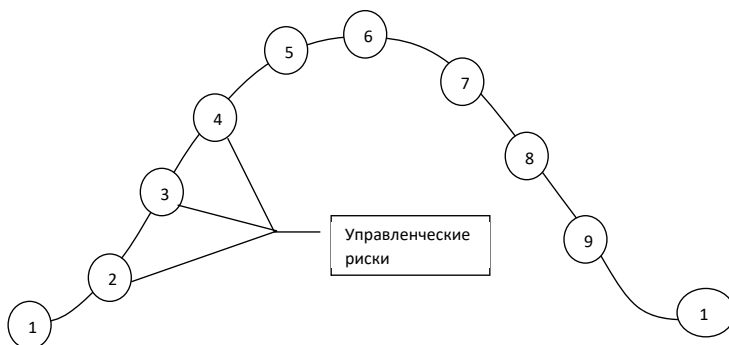


Рисунок 1. Жизненный цикл организации по И. Адизесу [1]

Наиболее опасные управленческие риски возникают на втором, третьем и четвертом этапах:

1. На этапе младенчества - детская смерть (например, вследствие нехватки финансовых ресурсов).

2. На этапе активной деятельности - ловушка основателей или семьи (слишком активное расширение деятельности, попытка охватить все).

3. На этапе юности - преждевременное старение или неосуществленное предпринимательство (причинами могут стать конфликты между сотрудниками).

Ученый Л. Грейнер рассматривает другие этапы и проблемы жизненного цикла организации (см. таблицу 1).

Таблица 1 - Жизненный цикл организации по Л. Грейнеру [2]

№	Стадия развития	Кризис или революция
1	Креативность	Кризис лидерства
2	Директивное руководство	Кризис автономии
3	Делегирование	Кризис контроля
4	Координация	Кризис волокиты
5	Сотрудничество	Кризис ЧЕГО? (чего хочется, усталость и пресыщенность сотрудников)

Концепция жизненного цикла организации является очень важной и значимой не только в теории, но и на практике. С ее помощью компании могут определить, на каком этапе развития сейчас они находятся, а значит и возможные кризисы или проблемы. Это позволит им заранее разработать антикризисные мероприятия и снизить риски и угрозы.

Список литературы

1. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. – М: Инфра-М, 2013. – 848 с.

2. Ружанская Л.С. Теория организации: учебное пособие. - Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. - 200 с.

3. Горгола Е.В. Основы теории менеджмента: учебное пособие / Е.В. Горгола, А.В. Золотарева, В.А. Кваша; М-во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Ярославский гос. пед. ун-т им. К. Д. Ушинского». – Ярославль, 2011. – 150 с.

4. Юрченко А.В. Исследование систем управления: учебно-методическое пособие. – Ярославль: ООО «С-Принт 72», 2008. – 104 с.

Проблемы управления цепями поставок в условиях конкуренции

Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент

В современном мире происходит резкое обострение конкуренции практически на всех рынках товаров и услуг. Непрекращающиеся финансово-экономические кризисы только усугубляют эту ситуацию. Для компаний становится важным быть ближе к потребителю и лучше знать его, а большую помощь в этом могут оказать посредники.

Таким образом, в современных условиях особенно актуальной становится проблемы организации эффективной сети поставок потребителю. При этом необходимо определить величину сети, как в длину, так и в ширину [1].

Длину цепи поставок характеризует коэффициент звенности, который равен количеству перепродаж товара на пути его движения от производителя к потребителю. Рассчитать коэффициент звенности можно также путем деления валового товарооборота на чистый товарооборот, при этом под чистым товарооборотом понимаются продажи конечному потребителю [2].

С другой стороны, фирма также должна определить ширину своей торговой сети, то есть количество посредников на одном уровне цепи поставок. Здесь, согласно всемирно известному маркетинговому Филипу Котлеру возможны три следующих варианта:

- интенсивное распределение (много посредников; например, продукты питания);
- распределение на правах исключительности (ограниченное число дилеров, часто им предоставляются исключительные права на какой-то территории или запрещается торговать товарами конкурентов; например, реализация определенных брендов автомобилей);
- селективное распределение (занимает промежуточное состояние между двумя предыдущими; обеспечивает необходимый охват рынка при более жестком контроле и с меньшими издержками) [3].

Для управления цепями поставок компания должна вначале провести анализ и маркетинговое исследование внешней среды [4], определить длину и ширину используемых каналов сбыта. А далее определив цели и стратегию сбытовой деятельности осуществлять эффективное управление цепями поставок. При этом, безусловно, нужно учитывать и факторы, и

условия внутренней и внешней среды: характеристики и особенности товара, конъюнктура на рынке, интенсивность конкуренции, общая экономическая ситуация, вкусы и предпочтения потребителей, необходимые затраты на управление посредниками и т.п.

Эффективное управление цепями поставок с поддержанием необходимой ширины и длины сбытовой сети позволит лучше удовлетворить потребителей, повысить объемы продаж и улучшить финансово-экономические показатели деятельности компании.

Список литературы

1. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. –320 с.
2. Анализ рынка товаров и услуг: учебно-методическое пособие / А.П. Карасев; Ярославский филиал Московского государственного университета экономики, статистики и информатики; Международный университет бизнеса и новых технологий. –Ярославль: Ремдер, 2003.–48 с.
3. Карасев А.П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: учебник и практикум для прикладного бакалавриата. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 323 с.
4. Котлер Филип, Армстронг Гари, Вонг Вероника, Сондерс Джон. Основы маркетинга, 5-е европейское изд.: Пер. с англ. - М.: ООО "И. Д. Вильямс", 2014. - 752 с.
5. Лачинина Т.А., Чистяков М.С. Барьеры реализации политики импортозамещения на региональном уровне / В сборнике: Стратегическое управление: теория, практика и проблемы. Материалы XIII научно-практической конференции. – Владимир: Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. - 2015. - С. 167-171.

УДК519.6, 519.8:33

Скоринговая модель как один из методов оптимизации

Иванова Н.И., канд. ф.-м. наук, доцент

Козлов Г.Е., канд. ф.-м. наук

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

Карташева О.В., канд. пед. наук, доцент

Построим скоринговую модель [2] для агентства Morgan&Stout creditmanagementservice. Morgan&Stout активно работает с банками и

крупнейшими российскими компаниями в рамках проектов по взысканию просроченной задолженности, осуществляя также регулярные сделки по покупке долговых портфелей у банков.

Выберем 6 типов сегментации, отвечающие требованию значимости и применимости: закредитованность должника, часовой пояс должника, ставка агентского вознаграждения, сумма начального долга, срок существования просроченной задолженности, кредитный продукт.

Для присвоения каждому сегменту и группе коэффициента значимости, необходимо рассчитать следующие показатели: эффективность (процент возврата), доля взыскания, доля взыскания агентского вознаграждения, затраты на взыскание, прибыль, прибыль на долг, амплитуда прибыльности.

Конечной целью построения скоринг-модели является наиболее рациональная обработка долгов, путем ранжирования всех долгов по ожидаемой прибыльности. Для определения коэффициента прибыльности внутри различных типов сегментации была введена следующая формула:

$$K_i = 1 + \frac{\Delta \text{прибыльности группы}_i}{\max(\Delta \text{прибыльности группы}) - \min(\Delta \text{прибыльности группы})}$$

Для получения окончательного вида скоринг-модели необходимо присвоить коэффициент значимости каждому типу сегментации. Для этого используется метод, аналогичный получению коэффициента прибыльности группы, с тем различием, что при нахождении коэффициента значимости типа сегментации учитывается количество долгов в каждой группе. Для нахождения итогового коэффициента значимости необходимо получить еще два промежуточных значения – массовая доля группы и разброс масс. Массовая доля группы рассчитывается как произведение Δ прибыльности группы и количества долгов в группе. Результат является числом и отражает суммарную значимость прибыльности и массивности группы. Он позволяет избежать сильного влияния групп с малым количеством долгов.

Разброс масс рассчитывается как разница между максимальным и минимальным значением массовой доли группы внутри каждого типа сегментации.

Формула коэффициента значимости типа сегментации имеет вид: $K_{зн.i} = \frac{\Delta \text{масс}_i}{\Sigma \Delta \text{масс}}$.

Путем вычисления коэффициента значимости каждого типа сегментации и коэффициента прибыльности внутри каждого типа сегментации, была получена скоринг-модель. Приведем только два из семи полученных результатов в таблице.

«Закредитованность»		«Сумма начального долга»	
Коэффициент значимости = 0,190		Коэффициент значимости = 0,190	
Количество долгов у должника	Коэффициент прибыльности	Сумма начального долга	Коэффициент прибыльности
1	1,170	0-1000 р	0,494
2-3	0,794	1000-5000 р	0,635
4-5	0,409	5000-10000 р	0,680
6-8	0,339	10000-30000 р	0,843
9-12	0,170	30000-50000 р	0,932
13+	0,468	50000 и более	1,185

Преимуществами построенной скоринг-модели являются возможность динамического добавления и исключения типов сегментации в случае необходимости, отсутствие дополнительных расходов на введение модель в работу, автономность работы модели. Кроме того, модель легко использовать на базе программного обеспечения [1].

Недостатками построенной скоринг-модели являются узкая спецификация, необходимость пересматривать коэффициенты значимости типов сегментации и коэффициентов прибыли групп в случае серьезных изменений на рынке.

Список литературы

1. Карташева О.В. Информационные технологии в управлении: учебное пособие. – Ярославль: МУБиНТ, 2002. - 96 с.
2. Самарский А.А., Михайлов А.П. Математическое моделирование. Идеи. Методы. Примеры. - М.: Физматлит, 2002. - 320 с.

УДК 339.1

Математическое моделирование риска инвестора

Иванова Н.И., канд. ф.-м. наук, доцент

Карташева О.В., канд. пед. наук, доцент

Рассмотрим задачу распределения средств, которые инвестор собирается потратить на покупку ценных бумаг. Пусть x_i – доля капитала, потраченная на покупку ценных бумаг i -го вида, m_i – ожидаемая доходность (математическое ожидание) этих бумаг. Доходностью актива является величина:

$$m_i = \frac{r_{i+1} - r_i}{r_i},$$

где r_i – цена актива в момент времени i , который представляет собой дату последней котировки,

r_{i+1} – цена актива в момент времени $i+1$, который представляет дату следующей котировки.

Теперь перейдем к риску. Под мерой риска будем понимать численную характеристику, позволяющую судить о величине или значимости риска [1]. Риск ценной бумаги i -го вида σ_i будем отождествлять со среднеквадратическим отклонением.

Совокупность ценных бумаг, находящихся у участника рынка, называется его портфелем [2]. Эффективность или доходность портфеля m_p есть случайная величина, которая находится по формуле:

$$m_p = \sum_i x_i m_i.$$

Риск портфеля σ_p есть величина вида:

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i,j} x_i x_j \sigma_{ij}},$$

здесь σ_{ij} – ковариация ценных бумаг i -го вида и j -го вида. Под ковариацией случайных величин понимают математическое ожидание произведения их отклонений.

Предположим сначала, что ценные бумаги различных видов ведут себя независимо. Более точно – они не коррелированы, т.е. $\sigma_{ij} = 0$, если $i \neq j$.

Тогда $\sigma_p = \sqrt{\sum_i x_i x_i \sigma_{ii}}$. Кроме того, предположим, что деньги вложены равными долями, т.е. $x_i = 1/n$, тогда $m_p = \sum_i m_i/n$ – ожидаемая эффективность портфеля, а риск портфеля в этом случае $\sigma_p = \sqrt{\sum_i \sigma_{ii}/n^2}$, здесь $\sigma_{ii} = \sigma_i^2$.

Пусть $\bar{\sigma} = \max_i \sigma_i$, тогда получается несложная оценка $\sigma_p \leq \bar{\sigma}/\sqrt{n}$. Отсюда следует вывод, что при росте числа видов некоррелированных ценных бумаг n в портфеле, риск портфеля ограничен и стремится к нулю при $n \rightarrow \infty$. Этот результат известен в теории вероятностей как закон больших чисел, а в теории финансового анализа, как эффект диверсификации портфеля.

Если инвестор имеет возможность составить портфель из нескольких видов некоррелированных ценных бумаг, с заданными эффективностями и рисками, то относительный риск портфеля будет снижаться при увеличении числа бумаг в портфеле. Под относительным риском понимаем

V_i , коэффициент вариации i -ой бумаги, т.е. величину, вычисляемую по формуле:

$$V_i = \frac{\sigma_i}{m_i}.$$

В этом случае, в случае нулевой корреляции, диверсификация позволяет снизить относительный риск портфеля.

Рассмотрим, как влияет корреляция на доходность и риск портфеля ценных бумаг. Очевидно, она не влияет на эффективность портфеля, но сильно сказывается на риске, т.к. $\sigma_p = \sqrt{\sum_{i,j} x_i x_j \sigma_{ij}}$, а $\sigma_{ij} = k_{ij} \sigma_i \sigma_j$, здесь k_{ij} – коэффициент корреляции. Он отражает взаимосвязь изменяющихся во времени явлений. Тогда:

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{ij} (\sigma_i x_i)(\sigma_j x_j) k_{ij}}.$$

Заметим, что оценка доходности и риска портфеля инвестиционных проектов проходит по аналогичной схеме, с той только разницей, что проект в портфель берется целиком и доли x_i в формулах участия не принимают. В этом случае доходность портфеля будет равна сумме доходностей проектов, входящих в портфель, а его риск будет вычисляться по формуле: $\sigma_p = \sqrt{\sum_{i,j} \sigma_{ij}}$.

При полной обратной корреляции двух инвестиционных проектов риск полностью отсутствует. Но, как было замечено выше, обратная корреляция явление достаточно редкое, встречающееся чаще в теории, нежели на практике. Так же как и в случае портфеля ценных бумаг в случае прямой корреляции диверсификация не дает положительного эффекта. Более того, если $r_{12}=1$, то формула риска приобретает вид: $\sigma_p = \sqrt{\sigma_1^2 + 2\sigma_1\sigma_2 + \sigma_2^2} = |\sigma_1 + \sigma_2|$, т.е. риск портфеля, состоящего из таких проектов, значительно возрастает по сравнению с отдельными активами. Однако для большей части пар инвестиционных проектов коэффициент корреляции принимает значения от 0 до 1. Причина отсутствия отрицательно коррелирующих проектов состоит в том, что большая их часть связана с положительными изменениями в экономике в целом.

Оценка корреляции между возможными чистыми приведенными доходами для двух проектов является ключевым моментом анализа риска портфеля. Если два проекта похожи на те, с которыми фирма уже имела дело то можно определить коэффициенты корреляции, используя данные прошлых лет. Во всех остальных случаях придется действовать в расчете на интуицию и здравый смысл.

Список литературы

1. Первозванский А.А., Первозванская Т.Н. Финансовый рынок: расчет и риск. - М.: Инфра - М, 1994. - 192 с.

2. Карташева О.В. Коммерческие базы данных: учеб.- практ. пособие. - Ярославль: РИЦ МУБиНТ, 2006. - 99 с.

УДК 339.1

Методы эконометрики для оценки потенциального заемщика

Иванова Н.И., канд. ф.-м. наук, доцент

Карташева О.В., канд. пед. наук, доцент

Кредитная деятельность банка является одним из основополагающих критериев, который отличает его от небанковских учреждений [2]. В мировой практике именно с кредитованием связана значительная часть прибыли банка и управление кредитными операциями является необходимой частью его стратегии, тактики выживания и развития. Портфель банковских ссуд подвержен всем основным видам риска. Не возврат кредитов, особенно крупных, может привести банк к банкротству, а в силу его положения в экономике, к целому ряду банкротств, связанных с ним предприятий, банков, частных лиц.

Оценка кредитоспособности потенциальных заемщиков это одна из наиболее сложных и ответственных задач в деятельности коммерческого банка. Тема данного исследования является актуальной, так как в настоящее время увеличивающийся спрос на кредитные продукты и рост конкуренции на рынке банковских услуг требует от банков совершенствования механизмов оценки кредитоспособности с целью минимизации кредитных рисков.

Оценка кредитоспособности заемщика при выдаче кредита банком проводится с целью минимизации кредитных рисков на основе эконометрических методов.

К эконометрическим методам оценки кредитного риска относятся следующие методы: скоринговые методики; кластерный анализ; дискриминантный анализ; корреляционно-регрессионный анализ.

Для определения характеристик, влияющих на принятие решения банком о выдаче автокредита, нами был проведен корреляционный анализ. Материалом для статистической обработки послужила выборка из 200 заемщиков, которые обратились за автокредитом в банк. Из 200 респондентов 50 человек получили отказ в получении кредита, 150

получили положительное решение банка. Были проанализированы следующие признаки:

y – решение банка (положительное или отказ);

x₁ – возраст клиента, лет;

x₂ – пол клиента;

x₃ – семейное положение;

x₄ – образование;

x₅ – стаж работы на последнем месте, мес.;

x₆ – заработная плата клиента, тыс. руб.;

x₇ – запрашиваемая сумма, тыс. руб.;

x₈ – срок кредита, мес.;

x₉ – первоначальный взнос, % от стоимости автомобиля.

Реализуем корреляционный анализ в SPSS [1], результаты исследования указаны в таблице.

	y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	x ₆	x ₇	x ₈	x ₉
y	1									
x ₁	0,239	1								
x ₂	-0,373	-0,259	1							
x ₃	0,612	0,073	-0,086	1						
x ₄	0,392	0,001	-0,145	0,215	1					
x ₅	0,112	0,332	-0,234	0,09	-0,131	1				
x ₆	0,235	0,168	-0,039	-0,15	0,127	-0,102	1			
x ₇	-0,431	-0,192	0,093	0,001	0,184	-0,14	0,327	1		
x ₈	0,584	-0,064	0,168	-0,014	-0,177	0,17	0,316	0,399	1	
x ₉	0,608	0,099	-0,118	0,035	-0,045	0,04	0,036	-0,485	-0,479	1

Анализ таблицы показывает, что результативный показатель наиболее тесно связан с показателем x₃ – семейное положение заемщика ($r_{yx_3}=0,612$), поскольку клиенты, состоящие в браке более ответственные, так как несут ответственность не только за себя, но и за свою семью.

Весьма существенная связь установлена также с показателями x₉ – первоначальный взнос заемщика ($r_{yx_9}=0,608$), и показателями x₈ – срок кредита ($r_{yx_8}=0,584$). Объясняется это на наш взгляд, тем, что при автокредите автомобиль находится в залоге у банка, и согласно договору залога, при просрочках банк вправе изъять автомобиль, продать его и

деньги пойдут в пользу погашения кредита. Чем больше первоначальный взнос, тем проще продать автомобиль и погасить задолженность перед банком. Сильная связь между результативным показателем и сроком кредита является очевидной, так как чем больше срок кредита, тем меньше ежемесячные платежи, и, следовательно, больше вероятность того, что просрочки кредита не будет.

Установлена умеренная обратная связь между результативным признаком y (решение банка о выдаче кредита) и признаками x_2 – пол клиента и x_7 – запрашиваемая сумма кредита. Со всеми остальными показателями выявлена незначительная связь. Связь между признаками-аргументами не существенная, что говорит об отсутствии мультиколлинеарности.

В результате исследования были получены следующие результаты:

1) множественный коэффициент корреляции – $R=0,8234$;

2) множественный коэффициент детерминации – $R^2=0,6779$.

Множественный коэффициент корреляции свидетельствует о сильной связи между результативным признаком (y) и факторами-аргументами ($x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9$). Множественный коэффициент детерминации R^2 по свидетельствует о том, что почти 70% вариации результативного признака объясняется вошедшими в модель показателями. Это подтверждает правильность выбора основных объясняющих переменных. Остальная часть вариации обусловлена действием неучтенных факторов.

Таким образом, применение эконометрических методов при исследовании кредитных операций позволяет снизить уровень невозврата кредита, быстро и беспристрастно принимать решения, эффективно управлять кредитным портфелем, определять оптимальное соотношение между доходностью кредитных операций и уровнем риска.

Список литературы

1. Карташева О.В. Коммерческие базы данных: учеб. - практ. пособие. - Ярославль: РИЦ МУБиНТ, 2006. - 99 с.
2. Тарасова А.Ю. Бухгалтерский учет в банках: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / А.Ю. Тарасова; Междунар. ун-т бизнеса и новых технологий (ин-т). - Ярославль, 2004. - 142 с.

Финансовая математика в финансовом анализе предприятия

Козлов Г.Е., канд. физ.-мат. наук

Главной целью деятельности любого коммерческого предприятия является получение прибыли и ее системное увеличение из года в год. В современных условиях, когда во многих отраслях уровень конкурентоспособности высок, предприятиям необходимо применять эффективные меры для того, чтобы функционировать на выбранной рыночной нише, которую они занимают.

В настоящее время рыночная ситуация сложилась таким образом, что предприятия начинают реализовывать все более существенный уровень самостоятельности. Она выражается в ответственности за итоги финансово-хозяйственной деятельности перед учредителями, акционерами, кредиторами и т.д.

Одной из эффективных мер для увеличения прибыли, а также проведения оценки деятельности предприятия служит качественный финансовый анализ его конечных результатов. Он позволяет оценить финансовое положение фирмы на текущий момент и составить мероприятия по оптимизации и наращиванию прибыльности организации.

Основными приемами финансового анализа выступают:

- горизонтальный (определение изменения абсолютных и относительных величин) и вертикальный анализ (изучение структуры финансовых показателей, путем определения удельного веса конкретного показателя в отчетности) [2];

- трендовый анализ – позволяет выявить основные тенденции в динамике показателей;

- сравнительный анализ – внутривозможный анализ показателей отчетности самого предприятия и его дочерних предприятий (филиалов), а также межхозяйственный анализ показателей данного предприятия по сравнению с показателями конкурентов или со среднеотраслевыми и средними показателями;

- факторный анализ – представляет собой комплексное и системное изучение взаимодействия различных факторов на изменение величины выбранного показателя.

Факторный анализ – это многогранный метод, который состоит из пяти этапов [3]:

1. Производится отбор факторов.
2. Систематизация и классификация отобранных факторов.
3. Моделирование взаимосвязей между результативными и факторными показателями.
4. Расчет и воздействие выбранных факторов, а также оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя.
5. Завершающий этап заключается, в практическом использовании факторной модели и предложении мероприятий по оптимизации результативного показателя.

В соответствии с рассмотренными этапами факторный анализ предприятия позволяет решить две основные задачи:

1. Осмыслить влияние каждого фактора на результативный показатель предприятия.
2. Оценить влияние отдельного фактора на изменение конечного результата.

По периоду исследования факторный анализ подразделяется на:

- ретроспективный – состоит в изучении причин прироста результативного показателя за прошлые периоды;
- перспективный – заключается в исследовании поведения факторов и результативных показателей в перспективе.

В общем виде факторный анализ имеет форму математического уравнения. Существует четыре взаимосвязи между факторными моделями:

1. Мультипликативная модель (перемножение показателей), выражается следующей формулой:

$$y = a \times b. \quad (1)$$

2. Аддитивная модель (сложение или вычитание показателей):

$$y = a \pm b \pm c. \quad (2)$$

3. Кратная модель (деление показателей):

$$y = a/b. \quad (3)$$

4. Комбинированная факторная модель:

$$y = (a + b) \times c/d. \quad (4)$$

Взаимосвязь факторной модели зависит от того, что нам нужно рассчитать, т. е. каким образом находится результативный показатель. После того как мы определились с факторной моделью, выбирается методика проведения факторного анализа, по которой мы будем оценивать изменения результативного показателя, под воздействием факторов [1].

Рассмотрим две основные методики факторного анализа:

1. Метод цепных подстановок. Заключается в последовательной замене базисных (прошлогодних) показателей, на фактические (отчетные).

Разберем практический пример на основе расчета изменения фонда рабочего времени под воздействием следующих факторов (таблица 1).

Таблица 1 - Анализ фонда рабочего времени

Наименования показателя	Абсолютные значения		Изменение
	2016 год	2015 год	
Среднегодовая численность работников (ЧР)	752	750	+2
Отработано дней (Д)	310	320	-10
Средняя продолжительность рабочего дня в часах (Ч)	7,85	7,9	-0,05
Фонд рабочего времени (ФРВ)	1829992	1896000	-66008

Сначала определяется взаимосвязь между факторными моделями, далее строится сама факторная модель. Мы будем использовать мультипликативную модель, она будет выглядеть следующим образом:

$$\text{ФРВ}_0 = \text{ЧР}_0 \times \text{Д}_0 \times \text{Ч}_0, \quad (5)$$

где ЧР_0 , Д_0 , Ч_0 – базисные значения факторов.

После того как мы построили базовую модель, приступим к постепенной замене показателей прошлого периода (0), на фактические (1). Приступим к расчетам.

1. $1896000 = 750 \times 320 \times 7,9$ – базовая модель для сравнения (P_0);
2. $1901056 = 752 \times 320 \times 7,9$ – первая замена (P_1);
3. $1841648 = 752 \times 310 \times 7,9$ – вторая замена (P_2);
4. $1829992 = 752 \times 310 \times 7,85$ – третья замена (P_3).

Далее определим влияние каждого фактора в отдельности на изменения фонда рабочего времени:

1) влияние увеличения среднегодовой численности работников предприятия на фонд рабочего времени:

$$\text{РП}_0 - \text{РП}_1 = 1901056 - 1896000 = 5056 \text{ тыс. руб.}$$

Прирост среднегодовой численности работников благоприятно сказывается на фонде рабочего времени, увеличив его на 5056 тыс. руб.

2) измерение влияния отработанных дней на фонд рабочего времени:

$$\text{РП}_2 - \text{РП}_1 = 1841648 - 1901056 = -59408 \text{ тыс. руб.}$$

Снижение количества отработанных дней на 10, ведет к сокращению фонда рабочего времени на 59408 тыс. руб.

3) влияние снижения средней продолжительности рабочего времени на фонд рабочего времени:

$$\text{РП}_3 - \text{РП}_2 = 1829992 - 1841648 = -11656 \text{ тыс. руб.}$$

В завершение расчетов по методике цепных подстановок составляется проверочный баланс отклонений. Сумма отклонений должна быть равна разнице между отчетным и базисным значением результирующего показателя. Отсутствие равенства свидетельствует о том, что расчеты выполнены неправильно:

$5056 - 59408 - 11656 = -66008$ тыс. руб. или расчет производится РП₃ – РП₀ = $1829992 - 1896000 = 429609 = -66008$ тыс. руб.

Мы рассчитали влияние каждого отдельного фактора на результирующий показатель. На основе результатов этих расчетов можно принимать управленческие решения.

После ознакомления с первой методикой факторного анализа, рассмотрим второй метод.

2. Способ абсолютных разниц. Он применяется только в мультипликативных и комбинированных моделях. Значительным его преимуществом является его простота. Она состоит в том, что нам не нужно прибегать к дополнительным расчетам, как в методе цепных подстановок. Рассмотрим его применение на прошлом примере:

$$\Delta\text{ФРВ (ЧР)} = \Delta\text{ЧР} \times \text{Д}_0 \times \text{Ч}_0; \quad (6)$$

$$\Delta\text{ФРВ (Д)} = \text{ЧР}_1 \times \Delta\text{Д} \times \text{Ч}_0; \quad (7)$$

$$\Delta\text{ФРВ (Ч)} = \text{ЧР}_1 \times \text{Д}_1 \times \Delta\text{Ч}; \quad (8)$$

где $\Delta\text{ЧР} = \text{ЧР}_1 - \text{ЧР}_0$, $\Delta\text{Д} = \text{Д}_1 - \text{Д}_0$, $\Delta\text{Ч} = \text{Ч}_1 - \text{Ч}_0$ – абсолютные изменения (отклонение факта от базы) факторов.

1) $\Delta\text{ФРВ (ЧР)} = (752-750) \times 320 \times 7,9 = 5059$ тыс. руб.

2) $\Delta\text{ФРВ (Д)} = (310 - 320) \times 752 \times 7,9 = -59408$ тыс. руб.

3) $\Delta\text{ФРВ (Ч)} = (7,85 - 7,9) \times 752 \times 310 = -11656$ тыс. руб.

После проведенных расчетов, необходимо составить баланс отклонений. Аналогичное действие применялось в способе цепных подстановок:

$\text{ФРВ} = 5059 - 59408 - 11656 = -66008$ тыс. руб.

Эффективность факторного анализа заключается в том, что он позволяет выявить изменения интересующего нас показателя под влиянием отдельных факторов, различными его методами. Данные действия были проделаны в рассматриваемых примерах. Что в свою очередь дает возможность определить причины изменения показателя и разработать эффективные пути решения.

Список литературы

1. Медведева И.В. Анализ финансовых результатов организации // Молодой ученый, 2014. – № 21.2. – С. 85–88.

2. Факторный анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru>.

3. Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://afdanalyse.ru>.

УДК 331.108.23

Бухгалтер – профессия будущего

Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент

Якшилов И.Н., канд. экон. наук, доцент

Как сегодня обучают будущих бухгалтеров? Каким должен быть современный бухгалтер? Какими знаниями и навыками необходимо владеть, чтобы состояться в этой профессии?

Сейчас часто говорят о переизбытке специалистов экономического профиля. Какие перспективы у студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»?

Профессия бухгалтера существует много сотен лет и, уверен, будет востребована в будущем, так как без нее общество обходиться по определению не может. Во все времена профессия бухгалтера являлась одной из наиболее востребованных в нашей стране. Среди безработных, зарегистрированных в центрах занятости, бухгалтеров практически нет. Поэтому перспективы у студентов, обучающихся по данной специальности, весьма положительные в части трудоустройства. Да и уровень оплаты труда квалифицированных бухгалтеров находится на должном уровне. Как правило, главный бухгалтер получает не менее заместителя руководителя организации.

Многие считают, что профессия бухгалтера скучная, рутинная, что это бесконечные цифры, однообразные операции. Какая на самом деле эта профессия? Что она дает человеку? Какие карьерные возможности может открыть?

В любой профессии можно условно выделить две стороны: рутинную и творческую. Первая действительно предполагает регулярное, изо дня в день, повторение сотрудником отдельных операций (работ, процессов). В работе бухгалтера – это оформление первичной учетной документации, организация проведения инвентаризаций, отражение фактов хозяйственной жизни в учете в соответствии с установленными

правилами, составление и представление по назначению бухгалтерской, налоговой, статистической отчетности. Безусловно, это занимает достаточно много времени, требует внимания, концентрации. Вместе с тем, повсеместное внедрение IT-технологий позволяет переложить рутинные работы на персональные компьютеры. В результате у бухгалтеров появляется больше времени на аналитическую творческую работу (обобщение и анализ полученных результатов, поиск неиспользованных резервов, формулировку и экономическое обоснование предложений по их реализации, оценку их экономического эффекта и эффективности). Знания и умения в данной области превращают современного бухгалтера в высококвалифицированного экономиста-финансиста, незаменимого и надежного помощника руководителя организации в процессе разработки и реализации эффективных управленческих решений.

Современные студенты уже на втором – третьем курсах начинают четко осознавать, что качественно подготовленный в современном высшем учебном заведении бухгалтер – это профессионал, обладающий комплексом компетенций не только в области экономики, финансов, непосредственно учета, отчетности, экономического анализа и контрольно-ревизионной работы, но и хороший управленец. История знает много примеров, когда руководители крупных компаний имели высшее экономическое образование в области учетно-аналитической деятельности. Более того, сегодня ведется подготовка магистров экономики, осваивающих магистерскую программу «Учет, анализ, аудит», а это уже подготовка исключительно управленческих кадров в данной области.

Более детально об отдельных специфических моментах, связанных с работой специалиста в области бухгалтерского учета, изложено в ряде специальных работа [1; 2; 3; 4].

В Ярославском филиале Финансового университета при Правительстве РФ ведется подготовка экономистов не только по профилю «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». В частности, в филиале направление подготовки «Экономика» представлено еще и профилем «Финансы и кредит». Выпускники востребованы в банковской сфере, в страховых организациях, в органах государственной власти и местного самоуправления – везде, где осуществляется планирование, организация, учет, контроль и анализ движения потоков денежных средств. Хочется особо отметить, что в нашем филиале трудятся научно-педагогические работники, имеющие и ученые степени, и ученые звания, и богатый опыт

практической работы на должностях, на которых им приходилось решать вопросы, непосредственно относящиеся к предметной области преподаваемых в настоящее время дисциплин.

Часто спрашивают, необходимо ли студентам, желающим работать в бухгалтерии, тратить несколько лет на получение высшего образования или вполне достаточно обычных бухгалтерских курсов?

Считаю, что получение высшего образования обязательно. Об этом свидетельствует и отечественный, и мировой опыт. Более того, – в вузах многих государств, которые принято относить к категории экономически развитых, срок обучения бухгалтеров составляет 5 – 6 лет, в том числе по программам бакалавриата 3 – 4 года (чаще 4 года), и в магистратуре еще 2 – 3 года. Такая продолжительность обучения оптимально необходима для того, чтобы у студентов был сформирован уровень профессиональных знаний и навыков, который предусмотрен Международной федерацией бухгалтеров. Членом ее, заметим, является Институт профессиональных бухгалтеров России.

Профессиональные бухгалтеры в соответствии с существующими требованиями обязаны регулярно в процессе своей деятельности повышать свою квалификацию. Данное требование вполне оправдано, учитывая, что современный бухгалтер – это специалист, формирующий важнейший вид информации – информацию финансово-экономическую. На основе результатов его труда сотни аналитиков, финансовых менеджеров, управленцев планируют, анализируют, обосновывают перспективы деятельности отдельных хозяйствующих субъектов, корпораций, холдингов.

В Финуниверситете существует структурное подразделение, которое занимается мониторингом трудоустройства и дальнейшей профессиональной деятельности выпускников. Как показывает статистика они, в большинстве случаев, работают по полученной специальности в крупных и средних компаниях различных отраслей. Значительная часть студентов старших курсов (более 80%) еще в период обучения параллельно начинает работать по специальности. Таким образом, проблем с трудоустройством выпускники не испытывают. Качество их профессиональной подготовки в Финуниверситете обеспечивает востребованность на рынке. Отмечу, что в соответствии с различными рейтингами уровня оплаты труда выпускников, Финансовый университет стабильно входит в топ-10 вузов, чьи выпускники уже в первые годы после выпуска зарабатывают больше всех. Среди зарегистрированных

безработных наших выпускников, желающих работать по специальности, не было, нет, и не будет.

Список литературы

1. Будахина Н.Л. Методы и средства оптимизации преподавания экономических дисциплин в высшей школе // Ярославский педагогический вестник. - 2009. - № 4 (61). - С. 141-144.

2. Колесов Р.В. Рекомендации по организации приема дел и должности главного бухгалтера федерального государственного предприятия Министерства обороны Российской Федерации // Право в Вооруженных силах. - 2008. - № 1 (127). - С. 108-110.

3. Колесов Р.В. Рекомендации по улучшению организации работы бухгалтерии // Право в Вооруженных силах. - 2008. - № 5 (131). - С. 116-118.

4. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Система государственного финансового контроля РФ: проблемы и перспективы. – Ярославль, МФЮА, 2013. - 108 с.

5. Юрченко А.В., Колесов Р.В. Государственный финансовый контроль на новый уровень // В сборнике «Деньги, кредит, бюджет России: история и современность». - Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 125-летию со дня рождения Г.Я. Сокольникова. - 2014. - С. 327-330.

6. Юрченко А.В. Новации в системе государственного контроля // В сборнике: Современные тенденции развития инновационной экономики/ Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции. Международный факультет ЮУрГУ, редактор-составитель Резанович И.В. - 2013. - С.115-118.

УДК 338.58

Финансовые аспекты лизинга и кредита в корпорации

Лазурин Е.А., канд. техн. наук

Лисенкова Н.А.

Развитие финансов организаций, особенно обновление и модернизация основных фондов корпораций, требует вложения немалых денежных средств и очень часто ставит их перед выбором того или иного вида финансирования.

И если для крупного предприятия выбор в пользу лизинга более очевиден, то для индивидуальных предпринимателей — не всегда. Изъятие из оборота крупных сумм не выгодно, поскольку это сдерживает развитие бизнеса. А вот частнику нужно еще подумать, насколько лизинг предпочтительнее кредита. У каждого вида финансирования есть свои достоинства и недостатки, но в ряде случаев лизинг все-таки более выгоден.

Финансовый лизинг — это взятие в долгосрочную аренду (на срок от шести месяцев и более) транспортных средств, оборудования, а также зданий и сооружений производственного назначения с возможностью их последующего приобретения в собственность по остаточной стоимости. В качестве основного документа выступает договор аренды, который заключается между поставщиком услуги (лизингодателем) и арендатором (лизингополучателем).

По методу финансирования лизинг делится на:

- срочный, при котором по истечении срока действия договора имущество возвращается лизингодателю, либо выкупается в постоянное пользование арендатором;

- возобновляемый, который предусматривает продление договора на следующий оговоренный период после истечения первого срока [1].

Финансовый лизинг удовлетворяет потребность в наиболее дефицитном виде заемного капитала — долгосрочном кредите.

Упрощенно схема работы лизинговой компании выглядит следующим образом. Лизингодатель приобретает за свои средства необходимое арендатору имущество и предоставляет его во временное пользование клиенту на определенных условиях, которые прописываются в договоре. Данное соглашение предусматривает выкуп клиентом имущества в собственность по окончании срока договора, однако данная процедура не является обязательной.

В соответствии с законодательством брать в финансовую аренду транспортные средства, оборудование и коммерческие объекты недвижимости без каких-либо ограничений могут юридические лица и частные предприниматели, организации некоммерческого плана, вроде потребительских кооперативов, товарищества, благотворительные фонды и иные аналогичные организаций, которые должны использовать их в коммерческой деятельности.

Физическим лицам схема получения товаров в лизинг недоступна.

Рассмотрим отличительные особенности финансового лизинга. Для клиентов, приобретающих движимое имущество, лизинг более доступен

чем банковский кредит. Это связано с тем, что требования к лизингополучателям мягче, получить технику в лизинг гораздо проще, чем взять на нее кредит: лизинговые компании не требуют дополнительного залога — им является само приобретаемое имущество. Кредитные договоры заключают в основном на срок от 6 до 36 месяцев и в редких случаях на более длительный срок. А вот лизинговый договор может быть составлен на 60 месяцев (5 лет), а иногда — даже на 84 месяца (7 лет) [1].

Есть разница и в графиках платежей: при лизинге клиент оплачивает только определенную сумму, установленную путем расчета и обозначенную в платежном графике. Она отражает выплаты с учетом остаточной стоимости предмета лизинга, т.е. зачастую ниже, чем при кредите. При пользовании банковским кредитом заемщик возвращает кредитному учреждению всю одолженную сумму с процентами.

В отличие от кредитных операций, лизинговые платежи обеспечивают сохранение финансовой стабильности предприятия. Лизинг не оказывает влияния на показатели ликвидности и финансовой устойчивости фирмы, поскольку на ее балансе отражается только задолженность по текущим платежам. Важно и то, что при возникновении форс-мажорных обстоятельств лизингодатели помогают клиентам справиться с временными трудностями и чаще всего не требуют скорейшего погашения задолженности, чего не скажешь о банковских кредитах. Кроме того, лизинг обеспечивает минимальные дополнительные затраты: расходы на доставку объекта договора, его страхование, таможенные выплаты и прочие траты берет на себя лизинговая компания. В случае с кредитом все эти расходы должен оплачивать заемщик. По сравнению с кредитом, лизинг выгоднее еще и тем, что при заключении договора он требует минимум собственных средств. Зачастую достаточно иметь 5 или 10% стоимости предмета лизинга, тогда как при кредитовании эта сумма чаще стартует с отметки в 20%.

Таким образом, лизинг обладает бесспорной экономической эффективностью и отвечает ожиданиям большинства представителей бизнес сообщества. У ведущих российских лизинговых компаний одобрение получает более 95% всех поданных заявок, тогда как по банковским кредитам этот показатель ощутимо ниже.

Список литературы

1. Калугин А. Лизинг или кредит: что лучше? – Режим доступа: <http://www.autotruck-press.ru/archive/number110/article1036>.

2. Лазурина О.М., Лазурин Е.А., Юрченко А.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Под общей редакцией Лазуриной О.М. – Ярославль: ЯФ МФЮА, 2014. – 220 с.

3. Лачинина Т.А., Чистяков М.С. О необходимости разработки методики сравнительного анализа потенциала развития регионов / В сборнике: Стратегическое планирование и развитие предприятий Материалы Семнадцатого всероссийского симпозиума. Под редакцией Г.Б. Клейнера. – М.: Центральный экономико-математический институт РАН. - 2016. - С. 121-123.

УДК 658.8.035

Управление денежными потоками в экономическом субъекте

Лазурин Е.А., канд. техн. наук

Данная научная статья посвящена теме управления денежными потоками на предприятии железнодорожного транспорта.

Денежный поток - это разность между суммами поступлений и выплат денежных средств компании за определенный период времени.

Понятие «денежный поток организации» характеризуется множеством распределенных во времени выплат (оттоков) и поступлений (притоков). В качестве элемента денежного потока может выступать доход, расход, прибыль, платеж и т.д. В более узком смысле денежный поток можно представлять как приток или отток денежных средств [2, с. 9].

Эти денежные притоки и оттоки могут быть текущими, финансовыми или инвестиционными. Можно определить различие между притоками и оттоками денежных средств для каждого из этих потоков, а также для всех видов потоков организации в совокупности [1, с. 157].

Управление денежными потоками является важным фактором ускорения оборота капитала предприятия. Это происходит за счет сокращения продолжительности операционного цикла, более экономного использования собственных и уменьшения потребности в заемных источниках денежных средств. Следовательно, эффективность работы предприятия полностью зависит от организации системы управления денежными потоками. Данная система создается для обеспечения выполнения краткосрочных и стратегических планов предприятия, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования его активов и источников финансирования,

а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности [1, с. 125].

Ярославский производственный участок по оформлению проездных документов, переработке и перевозке багажа и грузобагажа входит в состав Северного железнодорожного агентства - структурного подразделения Северного филиала ОАО "ФПК".

Основными видами деятельности предприятия являются: оформление и продажа железнодорожных проездных документов на пассажирские поезда дальнего следования за наличный и безналичный расчет; оказание услуг по перевозке и хранению багажа и грузобагажа, в том числе почты РФ и др.

Для оценки денежных потоков организации использован отчет о движении денежных средств (таблица 1).

Таблица 1 – Текущие денежные потоки

Текущие денежные потоки	2015 год, тыс. руб.	уд. вес, %	2016 год, тыс. руб.	уд. вес, %	Темп изменения	Темп прироста
Поступило денежных средств:	180891	100,00	188743	100,00	7852	
-выручка от продажи товаров	179689	99,34	185457	98,26	5768	-1,08
-прочие поступления	1202	0,66	3286	1,74	2084	1,08
Направлено денежных средств:	177011	100,00	202048	100,00	25037	
-на оплату товаров	75811	42,83	82607	40,88	6796	-1,95
-на оплату труда	45510	25,71	53421	26,44	7911	0,73
-на выплату дивидендов, процентов	604	0,34	639	0,32	35	-0,02
-на расчеты по налогам и сборам	52588	29,71	62077	30,72	9489	1,01
-прочие выплаты	2498	1,41	3304	1,64	806	0,23
Сумма чистого денежного текущего потока	3880	-	-13305	-	-17185	-

Данные таблицы показывают, что положение с текущими денежными потоками в организации достаточно серьезное, т.к. сумма чистого денежного текущего потока имеет отрицательное значение. В отчете о движении денежных средств у данной организации отсутствуют

финансовые потоки, что вызывает у автора вопрос, т.к. Общество имеет заемные средства.

Таблица 2 – Инвестиционные денежные потоки

Денежные потоки по инвестиционной деятельности	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	Темп изменения
Поступило средств от продажи объектов основных средств и ценных бумаг	14869	32496	17627
Направлено средств от продажи объектов основных средств и ценных бумаг	22155	20189	-1966
Сумма чистого денежного потока от инвестиционной деятельности	-7286	12307	19593
Денежные потоки в целом по предприятию			
Всего поступило	195760	221239	25479
Всего направлено	199166	222237	23071
Сумма чистого денежного потока	-3406	-998	2408
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	7685	6687	-998

За 2016 г. произошел приток денежных средств ОАО "ФПК" по инвестиционным операциям, в то время как в 2015 г. наблюдается отток средств по данному направлению. У организации наблюдается увеличение себестоимости продажи продукции. Данный факт крайне негативно сказывается на прибыли от продаж, так как в 2016 году предприятие работало менее прибыльно, в связи с увеличением затрат по сравнению с выручкой от продаж.

Автором проведен анализ состава, структуры и динамики денежных потоков организации, который выявил причины недостатка денежных средств. Отрицательным моментом является превышение оттока денежных средств над притоком, а это является фактором нестабильности деятельности организации. Все это говорит об актуальности проблем, связанных с анализом денежных потоков организации.

Для более глубокой оценки деятельности был проведен анализ ликвидности, на основании которого был сделан вывод, что организация неликвидна и недостаточно платежеспособна.

Опираясь на данные результаты, можно внести следующие предложения: в целях повышения узнаваемости Компании, рекомендуется

задействовать внутренние рекламные носители (на информационных стендах, в вагонах поездов, на конвертах билетов, на экранах терминалов самообслуживания, на сайте ОАО «РЖД»), чтобы информировать пассажиров о продуктах и услугах ОАО «ФПК».

Таблица 3 - Ликвидность баланса ОАО "ФПК" за 2013-2014 гг., тыс. руб.

Актив	2013 год	2014 год	Пассив	2013 год	2014 год	Изменение (+, -) 2013 год	Изменение (+, -) 2014 год
A1	7685	6687	П1	20005	18835	-12320	-12148
A2	8710	17032	П2	-	-	8710	17032
A3	54193	51924	П3	43503	11912	10690	40012
A4	84827	86119	П4	91907	131015	-7080	-44896

Предполагается пересмотр маршрутов движения поездов с целью ускорения движения и оптимизации расписания движения поездов ОАО «ФПК», что будет способствовать росту пассажиропотока и окажет положительное влияние на привлекательность услуг для клиентов.

Для того чтобы повысить ликвидность баланса необходимо минимизировать расходы по заемным средствам, а также оптимизировать структуру задолженности и сроки ее погашения.

Также ОАО «ФПК» рекомендуется составлять план поступления и расходования денежных средств на предстоящий год в помесечном разрезе с тем, чтобы обеспечить учет сезонных колебаний денежных потоков предприятия.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий принесет предприятию дополнительную выручку, повысит конкурентоспособность продукции и предприятия в целом, укрепит позиции на рынке сбыта.

Список литературы

1. Ермасова И.Б. Управление денежными потоками компании. – М.: БДЦ - пресс, 2013. – 320 с.
2. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – М.: Бизнес-книга, 2013. – 176 с.
3. Лазурина О.М., Лазурин Е.А., Юрченко А.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Под общей редакцией Лазуриной О.М. – Ярославль: ЯФ МФЮА, 2014. – 220 с.

Функционирование малого бизнеса в России в условиях его перехода на международные стандарты финансовой отчетности

Лазурин Е.А., канд. техн. наук

В связи с реформированием системы российского бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) знакомство с новыми стандартами представляет значительный интерес для научных и практических работников предприятий малого и среднего бизнеса с точки зрения перспектив развития учета и отчетности.

МСФО именуются общепринятые правила по признанию, оценке и раскрытию финансово-хозяйственных операций для составления финансовых отчетов организациями во всех странах мира. Формирование финансовой отчетности в соответствии с МСФО открывает доступ российским организациям к международным рынкам капитала, позволяет предоставлять пользователям отчетность, которая содержит значимую, сопоставимую и общепонятную информацию, а также растет доверие со стороны иностранных инвесторов [3].

К основным проблемам применения МСФО в России относятся: недостаток информации из-за сложности текстов стандартов (сложными для понимания признаются и оригинальные тексты стандартов, и переведенные для применения российскими компаниями (в связи с их прямым переводом, без разъяснения новых для отечественных специалистов понятий); отсутствие обобщения и анализа практики применения МСФО российскими компаниями, а также разъяснений и комментариев к стандартам Минфина и других уполномоченных органов; сложность методик расчетов; высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО; высокая стоимость услуг аудиторских и консалтинговых компаний; недостаток квалифицированных кадров, как с позиции работодателей, так и с позиции компаний- заказчиков услуг по МСФО.

В последние годы понятие «МСФО» трансформировалось в два новых понятия: «полные МСФО» и «МСФО для малых и средних предприятий». В целом малый бизнес в России характеризуется острой нехваткой финансирования из-за малой величины индивидуального капитала. Весь стартовый капитал уходит в оборот, а производственный цикл

предприятий не всегда совпадает со временем обращения капитала. Таким образом, у малого бизнеса появляется потребность либо в кредите для бизнеса, либо необходимость привлечения инвестиций, в том числе иностранных [4].

Кроме того, актуальность МСФО для малого и среднего бизнеса обусловлена рядом причин:

- 1) осуществлением трансграничных операций;
- 2) развитием международной торговли;
- 3) производственной деятельностью;
- 4) расширением рынков капитала малыми и средними предприятиями, составляющими более 90% всех компаний в мире.

Вместе с тем, велика трудоемкость и затратность подготовки финансовой отчетности, в соответствии со всеми требованиями МСФО – основные сдерживающие факторы их распространения среди небольших компаний, не планирующих размещать свои ценные бумаги на фондовых рынках. Существенное упрощение учетных принципов, приводящее к снижению стоимости составления отчетности, имеет большое значение для данной категории предприятий.

Важным аргументом в пользу создания «упрощенного Стандарта» для малого и среднего бизнеса послужило то, что недостаточные компетенция и профессиональные навыки бухгалтеров и аудиторов малого и среднего бизнеса, необходимые для осуществления сложных расчетов, требуемых полной версией МСФО, приводили к существенному снижению достоверности финансовой отчетности малого и среднего бизнеса. Стандарт также нацелен на удовлетворение информационных потребностей пользователей финансовой отчетности малого и среднего бизнеса, которых больше интересуют краткосрочные денежные потоки, ликвидность и платежеспособность компании, нежели стоимость компании на рынке [1].

Испытания по внедрению в практику учета новых стандартов проводились в 2007 г. на примере 116 непубличных компаний 20 стран, как экономически развитых (США, Франция, Дания, Нидерланды, Италия и др.), так и развивающихся (Индия, Малайзия, Танзания и др.). Тест выявил ряд серьезных недостатков проекта, которые были приняты во внимание и максимально устранены в окончательной версии Стандарта, официально опубликованной 09.07.2009.

Были исключены многие сложные методы учета, а к оставшимся - добавлено руководство по их применению; окончательно удалены тематические разделы, касающиеся вопросов, с которыми типичное

предприятие малого и среднего бизнеса никогда не столкнется (подробнее данные изменения будут рассмотрены ниже).

Среди последних изменений также можно отметить дальнейшее упрощение принципов признания и оценки элементов финансовой отчетности и снижение требований по раскрытию информации, игнорирование возможных будущих изменений полной версии МСФО при разработке Стандарта [2].

Согласно обновленному Стандарту предприятиями малого и среднего бизнеса являются те предприятия, которые:

- а) не обязаны представлять свою финансовую отчетность широкому кругу пользователей,
- б) выпускают финансовую отчетность общего назначения для внешних пользователей.

К внешним пользователям здесь относятся владельцы, не участвующие в управлении бизнесом, а также существующие и потенциальные кредиторы, кредитно-рейтинговые агентства.

Предприятие обязано представлять финансовую отчетность широкому кругу пользователей, если его долговые или долевые инструменты обращаются на открытом рынке или оно находится в процессе выпуска таких инструментов для торговли на открытом рынке (национальная или иностранная фондовая биржа или внебиржевой рынок, включая местные и региональные рынки) или предприятие является фидуциарном в отношении активов широкого круга сторонних лиц, что является одним из видов его основной деятельности. Это типично для банков, кредитных союзов, страховых компаний, брокеров/дилеров ценных бумаг, паевых фондов и инвестиционных банков.

Стандарт не указывает критерий, по которым предприятия будут рассматриваться как малые и средние. Предполагается, что критерии будут устанавливаться в соответствии с законодательством той юрисдикции, в которой существует компания.

Система российского бухгалтерского учета находится в состоянии реформирования в соответствии с МСФО, поэтому знакомство с новыми стандартами представляет значительный интерес для научных и практических работников с точки зрения перспектив развития бухгалтерского учета и отчетности для малых и средних предприятий.

Министерство финансов РФ подчеркивает, что к 2017 г. должно закончиться максимальное сближение российских стандартов бухгалтерского учета и МСФО.

Список литературы

1. МСФО для субъектов малого предпринимательства. – Режим доступа: www.mosuruslugi.ru/articles/235.

2. МСФО для малых и средних предприятий. – Режим доступа: www.econommsfo.ru/msfo-dlya-malyksrednikhpredpriyatiy/page/2.

3. Переход на МСФО: что нас ждет? – Режим доступа: <http://pommp.ru/buhgalterskiy-uchet/perehod-na-msfo-chto-nas-zhdet-zagorizontom/#ixzz2DB5fy4Bv>.

4. Валинурова А.А., Гусева А.А. Оценка перспектив применения МСФО для малого и среднего бизнеса в России // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2014. - № 1(169). – С. 30-37.

5. Лазурина О.М., Лазурин Е.А., Юрченко А.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Под общей редакцией Лазуриной О.М. – Ярославль: ЯФ МФЮА, 2014. – 220 с.

УДК 658.15

Корпоративные финансы организации

Лемехов А.А. канд. экон. наук, доцент

Лазурин Е.А., канд. техн. наук

Финансы организации (или корпоративные финансы) — экономические отношения, возникающие в процессе хозяйственной деятельности организации и касающиеся формирования, распределения и использования её денежных потоков [1].

Одна из задач корпоративных финансов заключается в бесперебойном обеспечении затрат организации денежными ресурсами. Основным источником финансирования хозяйственной деятельности организации является её собственный капитал (уставной капитал и прибыль) [2]. При временном превышении затрат на ведение хозяйственной деятельности над размером собственных оборотных средств, организация привлекает заёмный капитал [3]. Для обеспечения долгосрочных потребностей чаще выпускаются облигации или акции, либо берутся долгосрочные кредиты. Такие стратегические решения о взятии кредита или выпуске акций в конечном счёте определяют саму структуру капитала организации [4].

Необходимо отметить, что традиционный бухгалтерский показатель прибыль не учитывает альтернативных издержек привлечения капитала, используемого для создания экономической прибыли, а также рост, необходимый для создания дополнительной стоимости, контроля за размером рабочего капитала, капитальными вложениями, но учитывает

такой неденежный показатель как амортизационные отчисления основных средств и нематериальных активов, поэтому отдельные финансовые специалисты выбирают основным показателем деятельности компании ожидаемый дисконтированный денежный поток. Данный альтернативный метод управления называется управление стоимостью бизнеса [5].

Следующая задача корпоративных финансов — нахождение оптимального соотношения между доходностью бизнеса и финансовыми рисками.

Другая важнейшая сторона корпоративных финансов — это решения об инвестициях, то есть решения о вложении денежных средств с целью получения дополнительного дохода. Управление инвестициями — важнейшая сторона финансов на любом уровне, и корпоративный уровень не исключение. Перед принятием решения об инвестиции, нужно проанализировать следующие факторы: соотношение между: целью — периодом времени — инфляцией — неприятием рисков — налогами — чистым доходом, выбор между активной и пассивной стратегией хеджирования, оценка эффективности портфеля инвестиций.

Функции:

1. Учетная — с помощью финансового механизма осуществляется учет всех произведенных стоимостей товаров, работ, услуг.

2. Распределительная — в результате реализации товаров, работ, услуг вновь созданная стоимость распределяется и перераспределяется между производителем, посредником, государственным бюджетом.

3. Стимулирующая — через финансовые рычаги предприятие может стимулировать развитие приоритетных направлений деятельности.

4. Контрольная — предприятие проводит внутренний и внешний контроль за сохранностью собственности, эффективным использованием ресурсов, рациональным расходованием средств.

Для организаций и предприятий существуют такие принципы организации финансов [6]:

1. Принцип хозяйственной самостоятельности.
2. Принцип самофинансирования.
3. Принцип материальной заинтересованности.
4. Принцип обеспечения финансовыми резервами.
5. Принцип финансового планирования и коммерческого расчета.
6. Принцип материальной ответственности.
7. Принцип экономической эффективности.
8. Принцип финансового контроля.

Финансовая работа — практическая деятельность людей по управлению финансами организации. Конечной целью этой деятельности является достижение наилучших результатов при наименьших затратах. Под результатами понимаются как экономические, так и социальные показатели деятельности. Задачи финансовой работы: обеспечение финансовыми ресурсами всех видов затрат, необходимых для текущей и перспективной деятельности, обеспечение финансовой устойчивости и экономической самостоятельности, изыскание резервов повышения доходов и конечных финансовых результатов, применение финансовых рычагов для рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, соблюдение финансовой дисциплины во взаимодействии с государственными финансовыми органами и деловыми партнерами, укрепление, сохранение и приумножение собственности

В сферу финансовых (денежных) отношений предприятия входят:

1. Отношения между предприятием и его инвесторами (акционерами, участниками, собственниками) по поводу формирования и эффективного использования собственного капитала, а также выплат дивидендов и процентов.

2. Отношения между предприятием, поставщиками, покупателями по поводу расчётов, а также способов обеспечения исполнения финансовых обязательств.

3. Отношения между предприятием и финансовыми институтами (банками, страховыми компаниями, другими финансовыми организациями).

4. Отношения между предприятием-инвестором и другими предприятиями (организациями) по поводу его инвестиций и выплат по ним дивидендов и процентов.

5. Отношения между предприятием и государством по поводу уплаты налогов и других обязательных платежей.

6. Отношения между материнским и дочерним предприятиями по поводу внутрикорпоративного перераспределения средств.

7. Отношения между предприятием и правообладателями по поводу выплаты вознаграждения по договору коммерческой концессии.

8. Отношения между предприятием и наёмными работниками по поводу оплаты труда, удержания налогов.

9. Другие финансовые отношения предприятия.

Список литературы

1. Старкова О.Я. Корпоративные финансы: учебное пособие. — Пермь: ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА, 2014. - 193 с.

2. Дмитриева С.А. Корпоративные финансы. - Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2013. - 128 с.

3. Бочаров В.В. Корпоративные финансы: учебное пособие. - СПб: Питер, 2008. - 272 с.

4. Воробьев А.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы (водный транспорт): учебник для бакалавров по направлениям подготовки 38.03.01 Экономика, 38.03.02 Менеджмент. - М.: МЦНИП, 2013. - 175 с.

5. Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин. Стоимость компании. Оценка и управление / пер. Барышникова Я. - М.: Олимп-Бизнес, 2005. - 576 с.

6. Под ред. Липчиу Н.В. Корпоративные финансы: учебное пособие. - М.: Проспект, 2015. - 266 с.

УДК 378.046.4

Основные формы и методы управления персоналом в организации

Лемехов А.А., канд. экон. наук, доцент

Для подготовки специалистов к управлению в определенных условиях, обеспечения преемственности и непрерывности государственного управления, совершенствования в реализации функций и задач госорганов за счет выдвижения профессиональных кадров на гражданской службе формируется кадровый резерв. Отметим, что резерв означает запас чего-либо на случай надобности. Кадровый же резерв представляет собой один из основных источников пополнения кадров. Главной целью создания такого резерва на государственной гражданской службе согласно ст. 17 Федерального закона от 27.05.2003 № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» является замещение вакантных должностей службы [1].

Основными целями создания кадрового резерва является: во-первых, предоставление обеспечения одинакового (равного) доступа граждан РФ к федеральной гражданской службе; во-вторых, своевременное замещение должностей федеральной гражданской службы; в-третьих, помощь в создании высокопрофессионального кадрового состава федеральной гражданской службы; в-четвертых, помощь должностному росту федеральных государственных гражданских служащих [4].

В процессе создания кадрового резерва должны рассматриваться итоги служебной деятельности, стаж работы по специальности и стаж государственной службы, уровень профессионального образования,

состояние здоровья, возраст, общественное мнение и личное желание служащего.

Включение в резерв реализуется двумя способами – на основе конкурса или вне конкурса. При этом установлены два вида конкурса: на включение в кадровый резерв и на замещение вакантной должности (таблица 1). Выделим, что включение в кадровый резерв служащих, которые увольняются с гражданской службы, осуществляется для замещения должностей гражданской службы той же группы должностей, к которой относится последняя замещаемая служащим должность.

Из указанных способов создания кадрового резерва можно сделать вывод, что они обусловлены определенными задачами: во-первых, поступление на гражданскую службу или замещение служащим другой должности в порядке должностного роста; во-вторых, предоставление служащему гарантий в виде сохранения за ним должности гражданской службы при увольнении по обстоятельствам, не зависящим от служащего.

Таблица 1 - Основания для включения в резерв

Лица, включаемые в резерв	Основание
Граждане	Конкурс на включение в кадровый резерв
	Конкурс на замещение вакантной должности. Осуществляется с согласия гражданина
Гражданские служащие для замещения вакантной должности в порядке должностного роста	Конкурс на включение в кадровый резерв
	Конкурс на замещение вакантной должности. Осуществляется с согласия служащего
	Аттестация. Осуществляется с согласия служащего
Гражданские служащие, увольняемые с гражданской службы	Решение представителя нанимателя госоргана, в котором сокращаются должности. Осуществляется с согласия служащего
	Решение представителя нанимателя госоргана, которому переданы функции упраздненного органа. Осуществляется с согласия служащего
	Решение представителя нанимателя при увольнении по обстоятельствам, не зависящим от воли сторон, предусмотренным ч. 1 ст. 39 Закона № 79-ФЗ (призыв на военную службу, восстановление на службе служащего, ранее замещавшего эту должность, и т.д.). Осуществляется с согласия служащего

По общему правилу, срок нахождения граждан (служащих) в кадровом резерве составляет 3 года. После непрерывного пребывания в течение

указанного срока гражданин (служащий) исключается из резерва [6]. Впрочем, из резерва они могут быть исключены и до истечения установленного срока, к примеру, на основании личного заявления.

Копия распоряжения (приказа) о включении гражданского служащего (гражданина) в кадровый резерв или об исключении из резерва в течение 14 дней со дня издания приказа должна быть направлена или выдана лично служащему (гражданину). Копии этих приказов также должны храниться в личных делах служащих. Включение в кадровый резерв является одним из оснований направления служащего на дополнительное профессиональное образование.

Помимо этого, госорган обязан обеспечить профессиональное развитие гражданского служащего, состоящего в кадровом резерве, на основе индивидуального плана такого развития служащего.

Для результативного осуществления своей должностной функции государственным гражданским служащим необходимо не просто иметь необходимую квалификацию и профессиональные знания, но и непрерывно эти знания совершенствовать через профессиональную переподготовку или повышения квалификации. Словом сказать, необходимо дополнительное профессиональное образование. Для госслужащих с некоторого времени появился новый термин – профессиональное развитие. Помимо дополнительного образования, оно включает в себя иные мероприятия. Все вместе это называется «профессиональное развитие», целью которого является повышение и поддержание гражданским служащим уровня квалификации, нужного для надлежащего осуществления должностных обязанностей.

Отметим, что дополнительные профессиональные программы повышения квалификации и профессиональной переподготовки могут осуществляться полностью или частично в форме стажировки или в качестве иных мероприятий по профессиональному развитию.

Во-первых, обучающие мероприятия (тренинги, семинары, мастер-классы, иные похожие мероприятия), ориентированные по большей части на быстрое обновление имеющихся и (или) приобретение новых умений и знаний. Могут реализовываться посредством самостоятельного изучения аналитических, методических и других материалов образовательного характера или путем сервисов единого специализированного информационного ресурса для профессионального развития гражданских служащих.

Во-вторых, мероприятия по обмену опытом (круглые столы, конференции, служебные стажировки, иные подобные мероприятия),

ориентированные преимущественно на изучение передового опыта и технологий управления.

В-третьих, адаптационные мероприятия, включая наставничество, направленные на получение практических умений и знаний, необходимых служащему для адаптации к условиям прохождения государственной гражданской службы, учитывающим специфику деятельности соответствующего государственного органа, в максимально короткий срок. Наставничество, в частности, осуществляется в период испытательного срока.

В соответствии с ч. 4 ст. 62 Закона № 58-ФЗ осуществления мероприятий по профессиональному развитию гражданского служащего может реализовываться [1]:

– во-первых, путем государственного заказа согласно законодательству о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;

– во-вторых, в рамках государственного задания в порядке, определенном Правительством РФ или нормативно-правовыми актами субъекта РФ;

– в-третьих, за счет средств государственного органа, в котором служащий замещает должность гражданской службы.

Профессиональное развитие осуществляется в организации, реализующей образовательную деятельность по дополнительным профессиональным программам, и определенной также в порядке, зафиксированном законодательством о контрактной системе [6; 7].

Отметим, что государственный заказ на мероприятия по профессиональному развитию гражданских служащих на следующий год включает в себя заказ на дополнительное профессиональное образование гражданских служащих, в том числе за пределами территории РФ, и на другие мероприятия по профессиональному развитию [2].

Составление госзаказа выполняется определенным органом по управлению госслужбой на основе заявок государственных органов с учетом функций данных органов и их специализации, а также с учетом профессионального образования по должностям гражданской службы, замещаемым в этих органах.

Госзаказ на мероприятия по профессиональному развитию утверждается Правительством РФ после дня вступления в силу закона о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год и плановый период, госзаказ субъекта РФ – законом или иным нормативным правовым актом субъекта РФ [3].

Рассмотрим более подробно общий порядок получения дополнительного образования. Сперва отметим, что профессиональное развитие гражданским служащим требуется в течение всего периода службы, тогда как ранее служащих направляли на повышение квалификации минимум раз в три года. Содержание дополнительных профессиональных программ утверждается образовательной программой, которая разработана и утверждена организацией, которая реализует образовательную деятельность.

Порядок и формы получения служащими дополнительного профессионального образования, а также возможность использования электронного обучения, дистанционных образовательных технологий в процессе обучения устанавливаются представителем нанимателя или организующим обучение государственным органом по управлению госслужбой. В настоящее время государственным органом по управлению государственной службой является Министерство труда и социального развития.

Профессиональная переподготовка и повышение квалификации гражданских служащих реализуются двумя способами [2]:

- с отрывом от государственной службы, когда обучение проходит в пределах нормальной продолжительности служебного времени;
- без отрыва от государственной службы, когда обучение проходит вне пределов нормальной продолжительности служебного времени (вечерние группы), в том числе с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Повышение квалификации и профессиональная переподготовка служащих вне пределов нормальной продолжительности служебного времени реализуются согласно законодательству РФ. Количество служащих в учебных группах при осуществлении семинарских и практических занятиях устанавливается организацией, которая ведет образовательную деятельность, по согласованию с государственным органом, по предложению которого реализовывается дополнительное профессиональное образование. В процессе лекций группы могут объединяться в потоки.

Общий объем аудиторной учебной нагрузки служащих устанавливается дополнительной профессиональной программой. При всем этом объем лекционных занятий не должен быть выше 30% общего объема аудиторных занятий [5].

Прохождение служащими дополнительных профессиональных программ заканчивается окончательной аттестацией в форме,

устанавливаемой организацией, реализующей образовательную деятельность. Служащим, которые успешно освоили дополнительную профессиональную программу и которые прошли последнюю завершающую аттестацию, выдаются документы о квалификации: диплом о профессиональной переподготовке; удостоверение о повышении квалификации.

Обобщая вышесказанное, следует отметить, что: во-первых, касаясь кадрового резерва, он создается для оптимизации кадрового потенциала на гражданской службе, и недостаточно лишь его создать. Следует осуществлять определенную работу, в частности практическое и теоретическое обучение служащих, включенных в резерв. Вдобавок теоретическое обучение (повышение квалификации) должно реализовываться в пределах государственного заказа на повышение квалификации и профессиональную переподготовку служащих. Профессиональная подготовка служащих, наряду с содействием в должностном росте и ротацией, - приоритетное направление создания кадрового состава гражданской службы; во-вторых, служащие вправе направляться на переподготовку или повышение квалификации по решению представителя нанимателя; профессиональное развитие служащего реализуется в течение всего периода прохождения им гражданской службы, определено приобретение дополнительного образования на основании такого документа, как сертификат.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.05.2003 № 58-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О системе государственной службы Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 06.03.2019) «Об образовании в Российской Федерации».
3. Постановление Правительства РФ от 06.05.2008 № 362 (ред. от 02.06.2016) «Об утверждении государственных требований к профессиональной переподготовке и повышению квалификации государственных гражданских служащих Российской Федерации».
4. Дяковский П.Н. Правовое регулирование процедуры сокращения численности работников в организации // Экономика и управление: теория и практика. - 2018. - С. 395-405.
5. Котряхова Е.А. Процесс формирования системы ключевых показателей эффективности организации // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 12. - С. 69-77.

6. Левашов О.А. Пути оптимизации системы стимулирования труда персонала в организации // Экономика и управление: проблемы, решения. - № 11. - Т. 5 (83). - 2018. - ноябрь - С. 79-89.

7. Кваша В.А. Горгола Е.В. О необходимости создания системы подготовки гражданского персонала ВС РФ // Вооружение и экономика. - 2011. - № 2 (14). - С. 93-98.

8. Кваша В.А. Социально-экономическая норма и ее роль в становлении предельной социальной полезности / Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. - Ярославль: Ярославский государственный университет, 1999. – 194 с.

УДК 336.7

Основы организации учета и отчетность в кредитном учреждении

Лемехов А.А., канд. экон. наук, доцент

Бухгалтерский учет в коммерческих банках ведется на основании Закона "О банках и банковской деятельности", Закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" и Закона "О бухгалтерском учете". Пунктом 5 статьи 4 и статьей 56 Закона "О Центральном банке РСФСР (Банке России)" определено, что именно Центробанк "устанавливает правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы".

Базой бухгалтерского учета в банках является учетно-операционная работа, к которой относятся: прием денежных документов от предприятий, организаций и учреждений и проверка правильности их оформления; подготовка документов для их отражения в бухгалтерском учете; ведение картотек расчетных документов и картотек срочных обязательств; осуществление контроля за своевременностью платежей; операции по корреспондентским счетам, возникающим в связи с осуществлением расчетов между плательщиками и получателями денег, счета которых ведутся разными банками.

Организация учетно-операционной работы в банке включает: построение учетно-операционного аппарата; организацию рабочего дня и документооборота; внутрибанковский контроль. Организация учетно-операционной работы требует установления в учреждении банка порядка прохождения документов по всем стадиям обработки. Для этого

составляются график и схемы документооборота, утверждаемые руководителем.

Бухгалтерский учет в банках ведется в двух направлениях: аналитическом и синтетическом. Аналитический учет - это подробный детальный учет, отражающий банковскую операцию во всех ее деталях. Синтетический учет - это обобщенный учет. Он обобщает данные аналитического учета. Задачи синтетического учета: Организация контроля и повседневное наблюдение за его осуществлением на всех участках бухгалтерской и кассовой работы возлагаются на главного бухгалтера.

Виды контроля:

- 1) предварительный - необходим для проверки целесообразности операции (правильность заполнения бланков, наличие подписей);
- 2) текущий - производится в течении операционного дня банка (своевременное внесение данных);
- 3) последующий - проводится периодически, создается комиссия, составляется акт.

Контроль осуществляется путем визуальной проверки документов, оформленных на бумажном носителе с последующей сверкой счетным методом равенства оборотов по дебету и кредиту.

При разработке правил документооборота должно обеспечиваться следующее: все документы, поступающие в операционное время в бухгалтерские службы, в том числе из филиалов, подлежат оформлению и отражению по счетам кредитной организации в этот же день. документы, поступившие во вне операционное время, отражаются по счетам на следующий рабочий день. Порядок приема документов после операционного времени определяется кредитной организацией и оговаривается в договорах по обслуживанию клиентов. если необходимо по принятым документам осуществить перевод денежных средств с корреспондентских счетов, открытых в подразделениях расчетной сети Банка России или в других кредитных организациях, то операции совершаются в порядке, установленном нормативными актами Банка России; оплата расчетных и кассовых документов производится в пределах наличия средств на счете плательщика на начало дня.

Отчетность представляет собой систему показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности организации за отчетный период. По видам отчетность подразделяется на бухгалтерскую, статистическую и оперативную. Бухгалтерская отчетность содержит сведения об имуществе, обязательствах и финансовых результатах по стоимостным показателям и

составляется на основании данных бухгалтерского учёта Статистическая отчётность содержит сведения по отдельным показателям хозяйственной деятельности организаций, как в натуральном, так и в стоимостном выражении, и составляется по данным статистики, бухгалтерского и оперативного учёта Оперативная отчётность содержит сведения по основным показателям за короткие промежутки времени - сутки, пятидневку, неделю, декаду, половину месяца и составляется на основе данных оперативного учёта; документирование различных хозяйственных фактов; классификацию учетных данных и отражение на счетах бухгалтерского учета - в учетных регистрах и Главной книге; формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности; анализ деятельности организации, результаты которого используются для принятия различных управленческих решений. Бухгалтерская отчётность - единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Финансовая отчётность - совокупность показателей учёта, отраженных в форме определенных таблиц и характеризующих движение имущества. Существует четыре главных вида финансовой отчётности: бухгалтерский баланс группирует актив и пассив компании в денежном выражении. отчёт о прибылях и убытках содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчётной даты. отчёт об изменениях капитала раскрывает информацию о движении уставного капитала, резервного капитала, дополнительного капитала, а также информацию об изменениях величины нераспределённой прибыли (непокрытого убытка) организации. отчёт о движении денежных средств показывает разницу между притоком и оттоком денежных средств за определённый отчётный период.

Значение отчетности - в ее достоверности, целостности, своевременности, простоте, проверяемости, сравнимости, экономичности, соблюдении строго установленных процедур оформления и публичности.

Список литературы

1. Балабанова И.Т. Банки и банковская деятельность. - СПб: Питер, 2008. – 343 с.
2. Лучко Т.И. Банковское дело: учебное пособие. – М.: Ульяновский дом печати, 2009. - 98 с.
3. Ольшаный А.И. Банковское кредитование. - М.: Русская деловая литература, 2009. - 163 с.

Управленческий учёт и анализ доходов организации при бюджетировании

Лисенкова Н.А.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Приведенное определение доходов организации содержится в пункте 2 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденного Приказом Минфина Российской Федерации от 6 мая 1999 года № 32н (далее ПБУ 9/99). Данное положение впервые нормативно закрепило в целях бухгалтерского учета понятие «доход» и установило правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, за исключением кредитных и страховых организаций.

Эффективное управление предприятием невозможно представить сегодня без финансового планирования. В современных условиях бюджетирование является одним из основных инструментов управления предприятием. Именно в период становления управленческого учета бюджетирование становится неотъемлемой составной частью управленческой практики.

Управленческий учет - это комплексная система учета, планирования, контроля, анализа информации о доходах и расходах и результатах хозяйственной деятельности организации в необходимом аналитическом разрезе, которая необходима для оперативного принятия различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности организации в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Бюджетирование как основа организации финансов предприятия в российских компаниях до сих пор носит сугубо фрагментарный характер, что заставляет предприятия активно осваивать эту технологию управления.

Основными задачами, решаемыми с помощью системы бюджетирования, являются:

- формирование основных бюджетов предприятия и контроль за их выполнением;

- управленческий и финансовый анализ сформированных бюджетов, а также фактической деятельности предприятия.

Таким образом, бюджетирование – это процесс разработки конкретных бюджетов, с одной стороны, а с другой стороны – управленческая технология, которая способствует выработке и финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений.

Основными аргументами, свидетельствующими о необходимости внедрения бюджетирования на предприятии, являются следующие:

- отсутствие контроля за затратами подразделений;
- возможность увеличения прибыли организации за счет сокращения производственных расходов;

- принятие решений на основании данных управленческого учета и отчетности по итогам уже прошедшего периода, когда многое исправить уже нельзя;

- наличие стратегической цели в развитии предприятия, которой необходимо достигнуть в течение двухлетнего срока;

- необходимость увеличения конкурентоспособности организации;
- попытка увеличения дохода предприятия благодаря грамотно построенной системе мотивации топ-менеджмента, когда личная заинтересованность управляющих приводит к росту прибыли.

В первую очередь на предприятии необходимы бюджеты центров финансовой ответственности. А именно операционные бюджеты центров прибыли и центра инвестиций в виде бюджета доходов и расходов; операционные бюджеты центров затрат в виде свода планируемых издержек.

Бюджет продаж содержит информацию о части финансово-экономических показателях, характеризующих эффективность бизнес-процесса «Продажи». Полный набор показателей бизнес-процесса «Продажи» представлен в двух бюджетах: бюджет продаж и бюджет коммерческих расходов.

Бюджет продаж содержит следующие финансово-экономические показатели, характеризующие эффективность бизнес-процесса «Продажи»:

- объем продаж (продажи в натуральных показателях по видам продукции);

- средняя цена (средняя цена продаж по видам продукции);

- выручка от реализации;

- доля региональных продаж в общей выручке;
- оборачиваемость продукции (считается либо в днях (запасы делить на выручку и умножить за количество дней в периоде) или как коэффициент (выручка делить на запасы); рассчитывается по видам продукции);
- маржинальная прибыль (выручка минус прямые переменные расходы; также рассчитывается по видам продукции);
- маржинальная рентабельность (маржинальная прибыль делить на выручку);
- доля продуктов, приносящих менее XX тыс. руб. маржинальной прибыли и имеющих рентабельность менее XX%;
- коммерческая прибыль (выручка минус прямые переменные производственные расходы минус коммерческие расходы или маржинальная прибыль минус постоянные коммерческие расходы);
- дебиторская задолженность (на конец периода);
- оборачиваемость дебиторской задолженности;
- поступления денежных средств.

Таким образом, управленческий учет представляет собой средство информационной поддержки принятия, реализации и оценки оперативных и стратегических решений на основе систематизированного сбора и обработки показателей, характеризующих состояние не только внутренней финансово-хозяйственной деятельности, но и внешней по отношению к управляемой организации среды - конкурентной, клиентской и т.д.

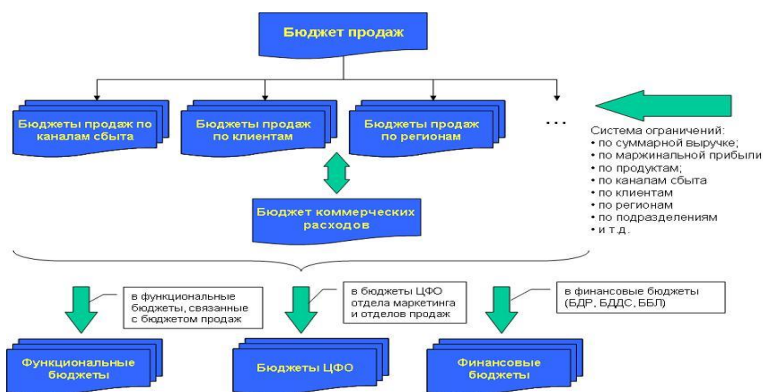


Рисунок 1. Пример структуры бюджета продаж

Управленческий учет может также оперировать прогнозами, электронной информацией, не подтвержденной первичными документами

и другими данными. Он создается, прежде всего для того, чтобы оперативно принимать решения, связанные с деятельностью фирмы. При этом информация управленческого учета предоставляет только внутренним пользователям, руководителям, сотрудникам финансовых служб.

Список литературы

1. Акатьева М.Д. Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии // Международный бухгалтерский учет. - 2013. - № 6. - С. 2-4.

2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное Приказом Минфина Российской Федерации от 6 мая 1999 № 32н.

УДК 658.1.016

Теория и практика антикризисного управления предприятием

Лисенкова Н.А.

Трохалев М.В.

Управления предприятием в условиях кризисной ситуации в теории управления называется «антикризисным управлением предприятием». При этом, в экономической литературе существуют различные определения данного понятия.

Например, приводится следующее определение: «Антикризисное управление предприятием – это совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию-должнику».

Данное определение в основном отражает правовой подход к проблеме антикризисного управления. Поэтому если попытаться дать краткое и чёткое определение с позиций экономики, отразив цели, на достижение которых ориентировано антикризисное управление, можно сформулировать следующее определение:

По мнению Кована С.Е. «Антикризисное управление – это такой вид управления, в котором происходят контролируемые процессы предвидения кризисов, смягчения их последствий и использования факторов кризисов для развития предприятия».

При этом антикризисная сущность процесса не зависит от того, кем осуществляется воздействие (арбитражным управляющим или менеджерами предприятия) и в какой форме. Таким образом, можно

говорить об антикризисном управлении как об особой форме современного менеджмента.

Обобщенно подходы к определению антикризисного управления представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Анализ понятия «антикризисное управление»

В настоящее время известны четыре основных подхода к управлению:

1. Традиционный подход, который рассматривает управление с различных точек зрения. Суть данного подхода заключается в раздельном рассмотрении различных управленческих функций: администрирование, персонал, мотивация труда, лидерство, организационная культура и т.д.

2. Процессный подход рассматривает управление как непрерывную серию взаимосвязанных управленческих функций: планирование, организация, мотивация, контроль и связующие процессы — коммуникации и принятия решения.

3. Ситуационный подход концентрируется на том, что пригодность различных методов управления определяется конкретной ситуацией. Самым эффективным методом в конкретной ситуации является метод, который более всего соответствует данной ситуации.

Все указанные подходы вполне могут применяться в процессе построения системы антикризисного управления на предприятии, однако особенности их применения зависят от конкретной ситуации.

4. В рамках рассмотрения теории антикризисного управления возможно выделение ещё одного подхода применительно к антикризисному управлению – профилактического. Применение такого подхода к регулярному менеджменту некорректно, поскольку цели регулярного менеджмента другие, нежели цели антикризисного менеджмента (как уже отмечалось выше).

Однако, осуществление антикризисного управления на предприятии возможно и в случае отсутствия полномасштабной кризисной ситуации, так как кризисные явления, как было отмечено выше, могут проявляться на всех этапах жизненного цикла предприятия.

Профилактический подход предусматривает проведение антикризисных мероприятий превентивного характера. То есть, возможно построение системы профилактического антикризисного управления, которая находилась бы в состоянии постоянного ожидания появления сигналов о приближении кризисной ситуации и в случае их появления работала бы на ликвидацию предпосылок кризисной ситуации. Подобный подход может быть поименован как важнейший принцип стратегического антикризисного управления.

5. Согласно Короткову Э.М. необходимо выделить еще один важный подход к антикризисному управлению – системный подход. По мнению Короткова Э.М. «Системный подход требует максимально возможного учета всех аспектов проблемы в их взаимосвязи и целостности, выделения главного и существенного, определение характера связи между элементами системы, а также конфликтов и противоречий внутри системы и с внешней средой».

В системном подходе организация рассматривается как система взаимосвязанных элементов, таких как люди, структура, задачи и технология, которые ориентированы на достижение определенных целей в условиях меняющейся внешней среды. Также необходимо отметить, что на практике, всегда существует синтез различных подходов.

Таким образом, антикризисное управление предприятием является совокупностью форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию. На современном этапе развития антикризисного менеджмента выделяются следующие основные подходы: традиционный, процессный, ситуационный и профилактический подходы.

Список литературы

1. Абдикеев Н.М. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: учеб. пособие для вузов по направлению 080100 «Экономика» и экон. специальностям. - М: ИНФРА-М, 2011. – 381 с.

2. Баринов В.А. Стратегический менеджмент: учебное пособие по специальностям 080507 «Менеджмент организации», 080503 «Антикризисное управление» и др. экон. специальностям. - М.: ИНФРА-М, 2014. –285 с.

3. Ларионов И.К. Антикризисное управление: учебник для

магистратуры ВПО по направлениям «Экономика» и «Менеджмент». - М.: Дашков и К, 2012. – 379 с.

4. Ряховская А.Н. Зарубежная практика антикризисного управления: учеб. пособие для всех форм обучения по специальности «Антикризисное управление». - М.: Магистр: Инфра-М, 2011. – 270 с.

5. Колесов Р.В. Основы методологии оценки надежности, устойчивости и стабильности финансового обеспечения органов власти региона // Научные труды Вольного экономического общества России. - 2012. - Т. 163. - С. 338-351.

6. Юрченко А.В. Исследование систем управления: учебно-методическое пособие. – Ярославль: ООО «С-Принт 72», 2008. – 104 с.

УДК 94

Особенности колониального управления: геополитический аспект

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Мильто А.В., канд. ист. наук

Колониализм является одним из наиболее важных геополитических феноменов истории человечества. Он оказал значительное воздействие на социальный, экономический, политический и культурный облик современного мира и формирование внутренней политики многих государств. Проблемы стран Азии и Африки на современном этапе во многом сформировались в результате сложного многовекового исторического развития под влиянием европейских держав. Именно в эпоху колониализма часто кроются причины конфликтов и противоречий, с которыми столкнулись многие азиатские и африканские государства после получения независимости. Временами нестабильность в их взаимоотношениях используется как инструмент геополитического разукрупнения потенциальных конкурентов, а также как способ переформатирования геокультурных пространств в целях выдавливания своих противников из стран и регионов и их долгосрочной переориентации.

Колониальная экспансия, предполагавшая поэтапное открытие, освоение и эксплуатацию странами Запада ресурсов стран Востока, а затем и остального мира, широко развернулась с XVI в. Испания и Португалия, а затем Англия, Голландия и Франция, а к концу XIX в. Германия и США включали в сферу своего влияния целые страны и даже континенты с их

многомиллионным населением. Методы подчинения были различны – от прямых военных захватов до экономического и финансового закабаления и навязывания неравноправных договоров.

Колониальная политика каждой державы имела свои особенности. Португалия, как и другие метрополии, практиковала насильственные методы экономической эксплуатации и подавления сопротивления населения колоний, а также весьма тонкие средства воздействия на подчиненные народы, включая поощрение смешанных браков и возможность получить права, уравнивающие их с европейцами. Чтобы получить статус «ассимилядуш» нужно было продемонстрировать высокий уровень образования и общественного положения, что было под силу лишь немногим представителям покоренного населения. В связи с этим доля ассимилированных в португальских колониях была незначительной.

Испанские колониальные владения были сосредоточены на американских континентах. Высшим органом колониального управления стал основанный в 1511 г. в Мадриде Совет по делам Индий, подотчетный королю. Представителями Испании в колониях были вице-короли и генерал-капитаны. Фактически они самостоятельно управляли вверенной территорией, подчиняясь непосредственно Мадриду. Недовольство населения колоний политикой метрополий, многочисленными злоупотреблениями администрации, притеснениями со стороны приезжих чиновников вылилось в масштабную войну за независимость, которая привела к освобождению американских колоний Испании из-под ее власти в первой четверти XIX в [3, с. 6].

В рамках Британской колониальной империи можно выделить два принципиально отличающихся типа колоний, в отношении которых применялись различные формы зависимости. Первый тип представлен переселенческими колониями со значительной долей европейского населения, получившими статус доминионов, которые к началу XX в. обладали практически полной внутренней автономией (Канада, Австралийский Союз, Новая Зеландия и др.). Второй тип – сырьевые колонии, расположенные преимущественно в Азии и Африке, рассматривались британцами как территории, не способные к самостоятельному существованию.

Для управления подвластными территориями Британия широко применяла систему косвенного управления, при которой существенная часть властных полномочий передавалась местным элитам при сохранении за представителями метрополии функций общего контроля, в особенности

в финансово-экономической сфере. Представители туземной власти оставались на своем посту всю жизнь, если устраивали колониальную администрацию, получая основные средства к существованию из отчислений от суммы собранных им налогов.

Использование косвенного управления было вызвано рядом объективных причин, прежде всего, хроническим дефицитом европейского персонала и постоянным недостатком финансирования. Кроме того без социальной опоры в среде местного населения его можно было эксплуатировать, лишь прибегая к постоянному военному принуждению и контролю [2]. В таких условиях система косвенного управления была наиболее удобным и выгодным средством осуществления поставленных задач.

Великобритания практиковала и прямое управление в некоторых колониях, например, в Кении, Южной Родезии и Южно-Африканском Союзе, признавая, что косвенное управление было несовместимо с «поселенческим» колониализмом [2]. Такие колонии были напрямую подчинены Лондону, имели минимальные права на самоуправление или не имели их совсем.

Германские колонии управлялись напрямую из Берлина и отличались высокой степенью применения насильственных мер эксплуатации и подчинения местного населения. Во главе колониальных владений стояли немецкие губернаторы, обладавшие широкими полномочиями и подчинявшиеся непосредственно канцлеру. Для сохранения стабильной обстановки в зависимые территории вводились колониальные охранные войска во главе с германскими офицерами.

Франция использовала главным образом методы прямого управления, с помощью армии и полиции подавляя сопротивление тех, кто не желал мириться с колониальным господством [1, с. 91]. В конце XIX в. французы объединили свои колонии в юго-восточной Азии в Индокитайский союз, в состав которого вошли Вьетнам, Камбоджа и Лаос. Во главе союза был поставлен французский генерал-губернатор. Известны случаи, когда Франция формально признавала власть влиятельных традиционных правителей, прежде всего тех, кто активно с ней сотрудничал.

Одним из крупнейших колониальных государств мира была Российская империя. Ее принципиальное отличие от прочих колониальных держав заключалось в непосредственной связи между метрополией и зависимыми территориями. Начало русской колонизации Средней Азии принято относить к XVIII в. Россия находилась на стадии формирования своего геополитического пространства и формирования своих интересов,

что шло относительно медленно из-за общей отсталости страны [4, с. 13-14]. Для управления присоединенными территориями назначался русский наместник (позднее генерал-губернатор) с широкими полномочиями. К концу XIX в. Россия укрепила свои позиции на Кавказе, во всем Черноморском ареале, а также на Дальнем Востоке. Такая система прекратила свое существование после Великой Октябрьской революции 1917 г. и образования на территории бывшей Российской империи социалистических республик.

На рубеже XIX и XX вв. колониальное соперничество за сферы влияния в мире обострились. Необходимость расширения «жизненного пространства», поиск новых рынков сбыта и источников капитала неизбежно подталкивали державы к борьбе за раздел и передел мира, что вылилось в итоге в две мировые войны. Карта мира существенно поменялась, многие метрополии перестали таковыми быть, утратив свои колонии.

Окончание второй мировой войны стимулировало рост антиколониальной борьбы в азиатских и африканских странах. Возникли массовые политические организации, которые возглавили борьбу за освобождение от владычества европейских держав.

Метрополии шаг за шагом отказывались от прежних методов господства. С целью трансформации французской колониальной империи был создан Французский союз. Юридический статус колоний менялся: они преобразовывались в заморские территории и департаменты с правом представительства в центральных французских и местных колониальных законодательных органах. Однако половинчатые меры не устраивали зависимые государства. Один за другим они добились независимости, как ненасильственными способами (демонстрации, митинги, кампании гражданского неповиновения, забастовки и т.д.), так и с оружием в руках. Демонтаж оставшихся колониальных режимов стал неотвратим. В 1960-е гг. Французское Сообщество, пришедшее на смену Французскому Союзу, потеряло свое значение в результате утраты Францией всех колоний.

Британская империя в 1920-х — начале 1930-х гг. фактически трансформировалась в Содружество наций – конфедерацию доминионов, Британской Индии и колоний, стремясь сохранить прежнюю систему администрирования и перейти к более гибким и завуалированным формам контроля над стратегически и экономически важными владениями. В 1947 г. после обретения независимости Индией – крупнейшей колонии Великобритании, основы организации Содружества пришлось пересмотреть. Британское Содружество изменило свой статус, став

добровольным объединением суверенных государств, куда помимо Великобритании вошли многие из ее бывших колоний [5, с. 355].

Однако колониальное прошлое постоянно напоминает о себе: весь современный мир испытывает и неизбежно будет еще долго испытывать последствия многовекового колониализма. Колониализм, став одним из феноменов новой истории во всемирном масштабе, положил начало процессу последующей глобализации мира, превращения его в единое экономическое, технологическое и информационное пространство.

Список литературы

1. Васильев Л.С. История Востока. – М.: Высшая школа, 1998. – 495 с.
2. Давидсон А.Б. Тропическая и южная Африка в XX веке // Новая и новейшая история. – 2000. – № 5. – С. 10 – 29.
3. Кеймен Г. Испания: дорога к империи. – М.: АСТ, 2007. – 764 с.
4. Проблемы современной Азии: история, конфликты, геополитика / Отв. ред. В.Н. Колотов. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та. 2009. – 251 с.
5. Ferguson N. Empire: How Britain Made the Modern World. – L.: Lane, 2003. – 392 p.

УДК 13

Характеристика современной философии

Мирошниченко Н.А.

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Современная философия берет свое начало во второй половине XIX века и связана со становлением неклассической философией, развивавшейся после немецкой философии, получившей название классической. Причиной появления новых направлений стало усложнение социальных связей, многообразие общественных отношений, выделение связей между индивидом и обществом, развитие интереса к человеку и его внутреннему миру, прогресс в научно-техническом плане.

Философия XX века воплотилась во множестве направлений, в них отражены попытки представить окружающий мир в его целостности и многообразии, отсюда противоречия, которые появляются при анализе направлений. Философские системы были направлены на разных людей, разные запросы, соответственно, они дают и разное миропонимание, однако это не исключает возможность диалога культур.

В философии нашли свое отражение и значительно на нее повлияли потрясения XX века, связанные с войнами, государственными и

социальными трансформациями, развитие науки, формирование массового общества и массовой культуры. Изменения отразились в культуре, живописи, музыке, литературе. Философия постепенно из аналитико-рациональной превращается в процесс творчества, становится доступной не только для узких специалистов, но и для широких кругов непрофессионалов - любителей, стремящихся выразить свой взгляд на реальность, осмыслить и дать свое решение вечным проблемам бытия.

Современная философия критически относится к классическому мышлению, отвергает позитивизм и веру в социальный прогресс, ему присущи общее настроение пессимизма и разочарования в мире. В центре внимания - человек с его проблемами и одиночеством, а также иррациональные, мистические, бессознательные элементы бытия, эзотерика. Наука больше не рассматривается как единственный источник знания, конкуренцию ей составляет знание, добытое при помощи интуиции, действие инстинктов и эзотерических способов.

Направления современной философии: сциентизм - основан на точке зрения, согласно которой наука способна решить все социальные проблемы; антисциентизм - отрицание веры в науку как единственного способа разрешения проблем общества; фрейдизм - психолого-философское направление, основанное на психологии З. Фрейда и его последователей, в котором ведущим началом в человеческой личности признается бессознательное и его либило; экзистенциализм - рассматривает личность как уникальный продукт, однако человек живет в мире абсурда, лишенном смысла. Постигая свою экзистенцию (существование) человек обретает свободу; позитивизм и постпозитивизм - философское направление, которое основано на научных достижениях, признание в качестве истины лишь тех знаний, которые основаны на опыте и логике.

Значительный вклад в развитии герменевтики в XX веке внес Гадамер. Он утверждал, что истину не может познать и сообщить кто-то один. Сущность герменевтики состоит в умении поддерживать диалог, давать свободно высказывать тому, кто мыслит по-другому, уметь слышать другого. Гадамер пытался примирить науку и философию, доказывая, что научное знание - всего лишь одна из граней знания, истина познается не только и не столько при помощи научных методов.

Вненаучными способами постижения являются искусство, философия, история. Гуманитарные науки познают те стороны жизни, в которых включен сам познающий, а значит, методы их познания также должны быть другими, они не должны просто копировать методы естествознания.

Важнейшей характеристикой бытия, согласно Гадамеру, выступает историчность, т.е. определенность временем, местом, событием, в котором находится человек. Человек зачастую не столько познает мир, сколько переживает, т.е. проходит опытным путем.

Делез в своих работах проводил идею, что события жизни лежат на поверхности, они не сводимы к глубоким субстанциям, в них нет высоких идей. Он выделяет два типа философов. Один из них представлен Платоном, такой философ в пути своего познания идет вверх, к царству идей. Философия в таком виде связана с моральным очищением, аскетическим идеалом. Другой образ философа представлен Ницше. Он отвергает диктат высших идеальных ценностей и разума, он смотрит в потаенные глубины, в то, что находится под запретом - инстинкты, безумие, секс, инцест, тюрьма, бессознательное, людоедство и т.п. Однако сейчас появляется третий тип философа, которого не тянет в глубину, ни ввысь к идеалам, он скользит по поверхности, самодостаточной и автономной. Она подобна «запотевшему стеклу, на котором можно писать пальцем».

Постмодернисты отбросили все основания бытия, они отказались от употребления таких понятий, как бог, душа, я, внешний мир и т.д. Они признают власть случая и хаоса, считают, что философия находится в одном кругу не с религией и наукой, а политикой и искусством. Они являются сторонниками номинализма - учения, которое признает только единичные вещи, а все остальное есть только творение ума и в мире ему ничего не соответствует. В качестве одной из своих задач философы-постмодернисты видели слом веры в силу разума, они считают, что стремление к истине есть эгоистическое и ложное проявление разума, стремящегося оправдать свои тоталитарные притязания. Деррида видел в стремлении познать истину проявление агрессивности и сексуальности. По его мнению, мужчина-ученый срывает с женщины-природы ее покровы, получая от этого удовлетворение своих желаний.

Список литературы

1. Коплстон Фредерик. История философии. XX век. Перевод. – М.: ЗАО «Центрполиграф», 2002. – 268 с.
2. Современная буржуазная философия / Под редакцией проф. А.С. Богомолова, проф. Ю.К. Мельвиля, проф. И.С. Нарского. - М.: Издательство МГУ, 1972. - 654 с.

Бизнес-анализ – предварительный этап подготовки бизнес-плана

Митякин Д.Н.

Информация, необходимая для разработки бизнес-плана, состоит из двух частей: внешняя информация и внутренняя.

Такая информация будет вами собрана в результате бизнес-анализа, который обязательно должен предшествовать составлению бизнес-плана.

Достоверная качественная информация позволит вам:

- оценить вашу идею, проект;
- определить отношение потребителей;
- оценить состояние конкуренции;
- снизить предпринимательский риск;
- подкрепить вашу интуицию.

Проще всего собрать внутреннюю информацию о вашем предприятии или проекте (данные о сбыте, прибылях и убытках, список клиентов, данные о запасах, результаты предыдущих исследований и различные сообщения), проанализировать ее и представить в виде соответствующих разделов бизнес-плана.

Информация о внешней среде может быть вторичной и первичной.

Вторичная информация — это данные, собранные и опубликованные другими. Работа с такой информацией называется кабинетными исследованиями или вторичным анализом. Кабинетные исследования, то есть систематический сбор и анализ всей возможной информации, опубликованной другими, целесообразны при изучении емкости рынка, состояния цен, ассортимента продукции, объема продаж, политики продвижения продукции конкурентов.

Ваша внутренняя информация также является вторичной. Достоинства и недостатки вторичной информации представлены в таблице 1.

Вторичная информация должна отвечать определенным требованиям: она должна быть свежей, точной, достоверной, надежной и касаться вашей области.

Основные источники вторичной информации:

- правительственная информация;
- периодические издания;
- книги, монографии и другие неперіодические издания;
- коммерческие исследовательские организации.

Правительственная информация у нас в основном представлена информацией, которую можно получить в органах государственной статистики, но в других странах правительство, как правило, собирает и рассылает предпринимателям большой объем статистического и описательного материала.

Таблица 1 - Достоинства и недостатки вторичной информации

Общие достоинства	Общие недостатки
Информация собирается достаточно быстро.	Информация может вам не подойти, так как собиралась для других целей.
Информация сравнительно недорога.	Может быть устаревшей.
Может быть несколько источников информации, что позволяет сравнивать и сопоставлять.	Могут быть противоречия в информации. Методология ее сбора и обработки неизвестна.
Могут быть данные, которые фирма сама собрать не сможет.	Могут публиковаться не все результаты. Надежность информации не всегда известна.
Она помогает на стадии предварительного исследования.	

Периодические издания публикуют статьи по различным аспектам развития внешней среды предприятия: перспективы развития отраслей, товарных рынков, демографии, маркетинга и т.д. Это могут быть как специальные деловые журналы по отраслям промышленности, специальные бюллетени, коммерческие специализированные издания, так и издания, ориентированные на широкий круг читателей (городские газеты, еженедельники, рекламные издания). Круг периодических изданий довольно широк, отметим только такие российские издания как «Бухгалтерский учет», «Деловые люди», «Коммерсанта», «Коммерческий вестник», «Маркетинг», «Реклама», «Спрос», «Финансы и кредит», «Финансовая газета», «Экономика и жизнь», «ЭКО» и другие издания.

Особое внимание следует обратить на материалы, издаваемые Научно-исследовательским конъюнктурным институтом (ВНИКИ). В библиотеках можно поискать издававшиеся ранее бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ), а также Приложение БИКИ, которые содержат различные методические материалы относительно конъюнктурных и прогнозных исследований, оценки конкурентоспособности продукции, много полезной информации о тенденциях развития мировых товарных рынков.

Книги, монографии, справочники и другие нерегулярные издания публикуют многие организации. Особо можно выделить издания Торгово-промышленной палаты (бюллетени, журнал «Меркурий», «Прямые

связи)), «Бизнес-карты» различных отраслей промышленности и регионов, различные деловые справочники типа «Вся Москва», «Деловой Новосибирск», «Города Сибири и Дальнего Востока» и т.д.

Коммерческие исследовательские организации предоставляют клиентам информацию за плату. К таким организациям наряду с рекламными, маркетинговыми агентствами, уже упоминавшимся московским институтом ВНИКИ, консалтинговыми фирмами относятся коммерческие информационные сети типа «Редком».

Источниками вторичной информации являются также годовые отчеты фирм, рекламные проспекты и каталоги, сведения, полученные на конгрессах, симпозиумах, совещаниях и презентациях, информация, полученная на выставках и ярмарках, информационные материалы бирж, банков, кредит-бюро, различных ассоциаций и союзов.

Значение средств информации для разных товаров показано в таблице 2 (по данным немецких исследований).

Таблица 2 - Значение средств информации

Средства информации	Очень важно	менее важно
1. Выставки	X	
2. Объявления в газетах	X	
3. Рекламные проспекты	X	
4. Недели открытых дверей	X, /	
5. Посещение фирм	X, /	
6. Консультации	X	
7. Специальные публикации		X

x — продукция широкого потребления;

/ — инжиниринговые услуги, сложная техника, оборудование.

Кабинетные исследования важны для прогнозов, но поскольку вторичная информация всегда запаздывает, то она по возможности должна дополняться результатами полевых работ (первичной информацией).

Первичная информация — это данные, специально собираемые для решения конкретной проблемы или вопроса. Исследования, призванные обеспечить получение данных, не имеющих в наличии, называются первичным анализом или полевыми исследованиями. Сравнительная ценность первичной информации показана в таблице 3.

Полевые исследования предприятия проводят сами или с помощью специализированных организаций, они незаменимы при изучении потребителей, исследовании эффективности рекламы, упаковки и качества товаров. Если предприятие приходит к мнению, что необходимо провести

первичные исследования, то должна быть разработана структура исследований:

- Что следует исследовать?
- Кто проводит исследование?
- Какая информация должна собираться?
- Какие методы сбора данных будут использованы?

Таблица 3 - Достоинства и недостатки первичной информации

Достоинства	Недостатки
Собирается в соответствии с вашими целями.	Сбор информации может занять много времени.
Методология сбора данных известна и контролируема.	Могут потребоваться большие затраты.
Все результаты доступны, можно их скрыть от конкурентов.	Некоторые виды информации нельзя получить.
Можно определить надежность информации.	Подход фирмы может носить ограниченный характер.

Первоочередным является вопрос о том, что исследовать? Выделяют жесткие (количественные) данные о рынке и гибкие или качественные данные.

Жесткие данные о рынке: кто конкуренты? Что и по какой цене они продают? Их удельный вес на рынке. Каналы сбыта. Информация о выставках и ярмарках и т.д.

Но так как в сфере сбыта потребительских товаров стандарт качества изделий находится более или менее на одном уровне, то есть происходит сближение товаров в рамках определенного класса стоимости по качественным показателям, то дифференциация происходит прежде всего через «индивидуальность», т.е. велико значение эмоциональной компоненты удовлетворения желаний потребителей: престиж фирменного товара, дизайн, упаковка, простота в эксплуатации, гарантийный срок, дешевый ремонт и отличное обслуживание.

Виды и объем собираемой информации зависят от поставленных вами целей, задач, а также имеющихся денежных ресурсов и времени. Например, чтобы выявить мнения потенциальных потребителей на стадии составления бизнес-плана достаточно провести небольшой (около 50 человек) опрос по телефону или в виде личных интервью. Это недорого и достаточно быстро.

Список литературы

1. Коссов В.В. Бизнес-план: обоснование решений: учеб. пос. – М.: ГУ ВШЭ, 2014. – 269 с.
2. Лазарев А.В. Бизнес-планирование как форма экономического управления. — М.: Приор, 2014. – 190 с.
3. Морозова Т.Г., Пикулькин А.В. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 279 с.

УДК 336.012.23

Профессия финансиста: современное состояние и перспективы развития

Неклюдов В.А., канд. экон. наук, доцент
Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент
Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент

Финансы – это отношения, возникающие в процессе образования и использования фондов денежных средств. Отношения – это всегда чьи-то интересы в их взаимосвязи и противоречии, а также совокупность правовых норм, которые эти интересы балансируют в настоящий момент времени оптимальным для общества образом.

Финансовое образование, полученное в Финансовом университете при Правительстве РФ, представляет молодым людям прекрасные возможности для личностного роста и надлежащего материального обеспечения реализации планов и задач, которые они сами себе сформулировали.

Не стоит отождествлять финансистов с бухгалтерами и экономистами. Безусловно, сферы их деятельности близки. Финансист, имеющий высшее образование, прекрасно владеет базовыми положениями экономики, у него уже за годы учебы в нашем филиале формируется экономическое мышление. Кроме того, работа финансиста базируется на информации, которая на уровне отдельных организаций формируется в процессе организации и ведения бухгалтерского учета, составления финансовой, управленческой, статистической и налоговой отчетности. Финансисты – одни из основных потребителей отчетных данных. Базовые знания в данной области наши студенты также получают за время обучения.

Именно финансисты, исходя из целей и задач, стоящих перед руководителями различного уровня, основываясь на отчетных данных и

обрабатывая их с применением современного инструментария финансового анализа, формируют для должностных лиц проекты управленческих решений. Подготовленные финансистами проекты решений содержат просчитанные варианты развития событий, количественное доказательство того, что тот или иной вариант не является целесообразным, а другой вариант, наоборот оптимален с точки зрения соотношения затрат и получаемых результатов.

Искусство финансиста состоит в том, чтобы, оценивая различные варианты развития событий, отдельные проекты увидеть те факторы, которые в последующем окажут влияние, хотя в настоящем они, возможно, и неочевидны. Выявить максимально широкий круг таких факторов, дать им как можно более точную стоимостную оценку, учесть изменение реальной стоимости денег под влиянием времени, динамики курсов валют, событий политического и экономического характера. Именно на это нацелены практические задания, контрольные работы и курсовые проекты, которые выполняются студентами филиала.

Одними из лучших профилей для обучения профессии финансиста являются реализуемые в нашем филиале профили «Финансы и кредит» и «Финансовый менеджмент».

Финансовый университет при Правительстве РФ за свою почти 100-летнюю историю стал одним из признанных лидеров подготовки финансистов. Это подтверждается различными рейтингами оценки вузов, где наш вуз традиционно занимает ведущие позиции. Выпускник-финансист получает диплом московского вуза, т.к. обучается по программам, разработанным ведущими отечественными финансистами.

Наши выпускники занимаются оценкой и реализацией инвестиционных проектов, формированием бюджетов, контролем и анализом их исполнения, страхованием, продвижением на финансовые рынки новых продуктов. Они востребованы во всех отраслях экономики, на государственной и муниципальной службе.

Финансисты необходимы везде, где используются денежные средства, пусть и не в привычной для нас форме, а, например, в качестве банковских продуктов, ценных бумаг, интеллектуальной собственности. Наши специалисты востребованы в структурах малого и среднего бизнеса. Выпускники филиала становятся настоящими незаменимыми помощниками для бизнесменов, помогая им грамотно распорядиться своими капиталами.

О чем бы сегодня не говорили в отдельных СМИ, хорошие финансисты будут востребованы всегда. Высокая оплата труда

профессионалам в данной области гарантирована. Ведь именно они дают путевку в жизнь новым проектам, взвесив все за и против.

Каждый финансист имеет перспективы для блестящей карьеры. Причем построить ее можно не только в Москве и Санкт-Петербурге. Крупный региональный центр, каким является современный Ярославль, – это город, где движутся существенные финансовые потоки. Трудоустройство в Ярославле дает нашим сегодняшним студентам все шансы для того, чтобы стать успешными.

Еще одно преимущество финансистов – интересная, респектабельная работа. Управлять деньгами интересно. Результатами Вашей работы может стать улучшение жизни тысяч людей, приумножение капиталов работодателей. За умение увеличивать капиталы работодатели готовы платить очень большие деньги.

Более детально о специфике работы специалистов в области финансов представлен материал в ряде научных трудов преподавателей филиала [1, 2, 3, 4].

Современному финансисту требуется постоянное саморазвитие и самообразование. Он всегда будете конкурировать с другими финансистами. Ваша задача – постоянно быть лучше. И здесь наш филиал также готов прийти к Вам на помощь. Мы предлагаем программы профессиональной переподготовки, в ходе которых не только преподаватели, а уже преимущественно успешные финансисты-практики ознакомят вас с лучшими на настоящий момент времени наработками в различных сферах деятельности специалистов финансово-экономического профиля.

Список литературы

1.Будахина Н.Л. Методы и средства оптимизации преподавания экономических дисциплин в высшей школе // Ярославский педагогический вестник. - 2009. - № 4 (61). - С. 141-144.

2.Колесов Р.В. Надежность финансово-экономического обеспечения военных поставок в системе экономической безопасности службы горючего ВС РФ // Диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Ярославль, 2006. – 244 с.

3.Колесов Р.В. Методические подходы к совершенствованию финансово-экономического обеспечения культуuroобразующей среды Ярославской области // Ярославский педагогический вестник, 2013. - Т. 1. - № 1. - С. 94-99.

4.Колесов Р.В., Юрченко А.В. Система государственного финансового контроля РФ: проблемы и перспективы.–Ярославль: МФЮА, 2013.–108 с.

5. Неклюдов В.А., Колесов Р.В. Оптимизация финансово-экономического обеспечения коллективной безопасности: институциональный аспект // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2016. - № 9 (91). - С. 25.

УДК 339.1

Методы оценки стоимости бизнеса для повышения его конкурентоспособности

Неклюдов В.А., канд. экон. наук., доцент

Каждое предприятие, функционирующее на рынке, стремится добиться основной цели – максимизации прибыли. Данная цель может быть достигнута при обеспечении соответствия предложения предприятия потребительскому спросу на рынке. Одним из условий, определяющих успех предприятия на рынке, является управление конкурентоспособностью предприятия на рынке относительно конкурентов, предлагающих аналогичные или схожие товары похожим сегментам потребителей.

На данный момент в условиях развития рыночных отношений наблюдается усиление конкуренции, которое требует постоянного поиска новых способов повышения конкурентоспособности предприятия. В связи с этим нами было проведено исследование, направленное на выявление факторов, способствующих повышению конкурентоспособности, на примере такого регионального молокоперерабатывающего предприятия, как ЗАО «Пахма».

Целью данной работы является изучение сущности конкурентоспособности и определение основных факторов, влияющих на повышение конкурентоспособности предприятия. Объектом исследования выступает молокоперерабатывающее предприятие ЗАО «Пахма».

В результате исследования было выяснено, что конкурентоспособность предприятия – это способность успешно функционировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем выпуска и реализации конкурентоспособных изделий и услуг [1, с. 360]. Конкурентоспособность предприятия – категория, зависящая от многих факторов и меняющаяся с течением времени. В определенный период времени предприятие может быть конкурентоспособным, а в следующий период (при изменившейся

конъюнктуре рынка и изменившейся внешней среды) – неконкурентоспособным.

В свою очередь, для точной оценки уровня конкурентоспособности предприятия применяется целый ряд методик оценки конкурентоспособности. Можно констатировать, что разработаны вполне приемлемые методики оценки конкурентоспособности предприятия, такие как SWOT-анализ, методика взвешенной параметрической оценки, методика контрольного листа конкурентоспособности, методика оценки конкурентоспособности по составляющим комплекса маркетинга «4Р», методика оценки конкурентной позиции предприятия, метод оценки конкурентоспособности Ж.-Ж. Ламбена и др. [2, с. 54].

Как показало исследование, наиболее важным этапом в определении положения предприятия на рынке является выбор метода оценки. Оценка является отправной точкой разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и в то же время – критерием результативности этих мероприятий. Кроме того, оценка конкурентоспособности является основой для анализа и выявления путей повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Для определения уровня конкурентоспособности предприятия проводится качественная и количественная оценка данного параметра. Рассмотрим основные подходы к определению оценки конкурентоспособности предприятия.

Методика оценки конкурентоспособности организации на базе «4Р» предусматривает сравнительный анализ вашего предприятия и предприятий-конкурентов по следующим факторам (продукт, цена, продвижение на рынке и каналы сбыта – 4Р). Данный анализ дает возможность руководству предприятия выяснить какие именно параметры наиболее привлекательны для потребителя и какие из них необходимо улучшить, чтобы достичь повышения конкурентоспособности фирмы [1, с. 374].

Сущность же анализа конкурентоспособности фирмы по Ж.Ж. Ламбену заключается в исследовании рыночной силы (как установленная фирмой максимальная стоимость соотносится с аналогичным показателем основного соперника на рынке) и производительности (насколько затраты производителя на единицу продукции выше/ниже издержек основного конкурента), а также оцениваются реакции игроков в различных рыночных условиях [5, с. 364].

В настоящее время использование SWOT-анализа широко распространено. По данным обзора (Survey of SCIP membership conducted

by The Pine Ridge Group, Inc. and the T.W. Powell Company, 1998.) SWOT–анализ широко используется в конкурентной разведке [4].

Данный метод оценки позволяет оценить сильные и слабые стороны предприятия и его основных соперников по конкурентной борьбе, а также определить его возможности и угрозы, и в целом выявить место вашего предприятия на рынке [1, с. 366].

В качестве примера для оценки конкурентоспособности было выбрано белорусское предприятие ЗАО «Пахма», предметом деятельности которого является производство молока, сыра, масла, сметаны. На его примере будет рассмотрена возможность использования такого способа оценки как метод SWOT-анализа. В нем приняли участие 20 покупателей г. Горки, которые оценили предложенные факторы по 5-балльной шкале. Результат SWOT-анализа на примере ЗАО «Пахма» приведен в таблице 1.

Таблица 1 - SWOT-анализ предприятия ЗАО «Пахма»

Сильные стороны (S)	Баллы	Слабые стороны (W)	Баллы
Оснащение предприятия прогрессивным высококачественным оборудованием	4	Недостаточно высокий имидж марок продукции на рынке	3
Высокое качество продукции	4	Не эффективный маркетинг	2
Обеспеченность сырьевой базой	5	Неполная загруженность мощностей	3
Наличие собственного Интернет-сайта, где покупатель может ознакомиться со всем ассортиментом, а также с ценами на товары	3	Текучесть кадров	3
Высококвалифицированный персонал	5		
Акцент на свежесть и срок годности (меньший срок хранения служит подтверждением полезности и натуральности продукта)	5		
Большой опыт работы на рынке	5		
Соответствие установленному качеству и высокому стандарту производственных технологий	4		
Удобная упаковка продукта и дизайн	3		
Высокий уровень продаж	4		
Эффективная логистическая система	5		

Материальное стимулирование сотрудников	4		
Итого баллов	51	Итого баллов	11
Возможности (О)		Угрозы (Т)	
Возможности расширения производства	3	Изменение вкусов населения	3
Увеличение объемов продаж на зарубежных рынках	5	Возможность появления новых конкурентов	3
Рост покупательской способности населения	3	Административное регулирование в ценообразовании	3
Появление новых технологий	4	Неблагоприятное изменение взаимной торговой политики Российской Федерации и стран СНГ	3
Интерес покупателей к здоровому питанию	5		
Итого баллов	20	Итого баллов	12

На основании карты SWOT-анализа можно рассчитать общую оценку каждого из 4 параметров карты (таблица 2).

Таблица 2 - Обобщающая матрица SWOT-анализа

Элементы SWOT-анализа	Возможности (О)	Угрозы (Т)
Сильные стороны (S)	1020	612
Слабые стороны (W)	220	132

Проведенный SWOT-анализ показал, что в настоящее время ЗАО «Пахма» удовлетворяет потребности в молочной продукции в г. Горки полностью, занимая устойчивую позицию на рынке и ресурсы дают предприятию перспективные возможности для расширения ассортимента выпускаемой продукции. Так как, выпуская новую продукцию, можно более полно удовлетворить новые потребности покупателей, а также расширить свой сегмент рынка, заполучив новых потребителей.

Опрошенные эксперты отметили, что на данный момент маркетинговая деятельность ЗАО «Пахма» характеризуется средней эффективностью. У предприятия недостаточно активно осуществляется рекламная деятельность. Покупатели готовы сегодня несколько

переплатить за дополнительную ценность в виде ежедневных полезных фруктов или биодобавок, а также за удобную и красочную упаковку. В ходе исследования было выяснено, что продукция данного предприятия отличается высоким качеством, так как производится в соответствии со всеми нормативными требованиями. Однако при этом привлекательность упаковки для потребителя можно повысить за счет инновационных решений.

Исходя из результатов оценки по матрице (таблица 2) видно, что предприятие имеет достаточно преимуществ, эффективное использование которых позволит повысить общий конкурентный потенциал предприятия. Для дальнейшей успешной деятельности предприятия необходимо сделать акцент на расширении рынков сбыта и увеличении объемов продаж на зарубежных рынках для компенсации неблагоприятных воздействий внешней среды. Руководители ЗАО «Пахма» должны больше внимания уделять коммуникационной политике, которая также включает мероприятия по позиционированию товара на рынке, по организации его рекламы и побуждению потребителей купить именно этот товар, а не товар конкурентов. Исходя из результатов исследования можно сделать следующие выводы: производителям требуется инновационный подход к производству, а также упаковке, а именно, разработка новых видов фасовки, ассортимента и улучшение качества, рассчитанных на разные сегменты рынка, а также расширение вкусового диапазона и проведение рекламных акций, разнообразных мероприятий по продвижению продукции на рынке. Для того, чтобы повысить конкурентоспособность продукции, предприятию необходимо гибко реагировать на изменяющиеся вкусы и предпочтения потребителей, а также вести постоянный мониторинг состояния рынка, что позволит своевременно организовать выпуск востребованной, конкурентоспособной, а также безопасной для здоровья людей продукции.

В результате проведенного исследования можно утверждать, что оценка конкурентоспособности предприятия и управление ею крайне важны, так как она характеризует степень реального или потенциального удовлетворения потребителя в конкретной потребности по сравнению с аналогичными предприятиями, представленными на рынке.

Список литературы

1. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 528 с.

2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учебное пособие. – М.: Высшая школа, 2000. – 312 с.
3. ЗАО «Пахма». – Режим доступа: <http://xn--80aaaz1akh3c.xn--p1ai/>.
4. SWOT – анализ. – Режим доступа: www.swot-analysis.ru.
5. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. – СПб: Наука, 1996. – 589 с.

УДК 338.5

Оценка стоимости чистых активов корпорации

Неклюдов В.А., канд. экон. наук, доцент

В настоящее время порядок оценки чистых активов утвержден Приказом Минфина России № 84н от 4 ноября 2014 г. [1]. Этот порядок применяют акционерные общества, крупные корпорации, государственные унитарные предприятия, муниципальные унитарные предприятия. Расчет сводится к определению разницы между величиной принимаемых к расчету активов и величиной, принимаемых к расчету обязательств организации и определяется следующим образом:

- в состав активов, принимаемых к расчету, включаются все активы организации, за исключением дебиторской задолженности учредителей (участников, акционеров, собственников, членов) по взносам (вкладам) в уставный капитал (уставный фонд, паевой фонд, складочный капитал), по оплате акций;

- в состав обязательств, принимаемых к расчету, включаются все обязательства, кроме доходов будущих периодов. Но не всех доходов будущих периодов, а тех, которые признаны организацией в связи с получением государственной помощи, а также в связи с безвозмездным получением имущества.

Эти доходы фактически являются собственным капиталом организации, поэтому для целей оценки стоимости чистых активов исключаются из раздела краткосрочных обязательств баланса (строка 1530). В ранее действовавшем Порядке оценки чистых активов [2], из имущества (активов) организации вычитались фактические затраты на выкуп собственных акций, выкупленных акционерным обществом у акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования. Но, в связи с тем, что в настоящее время эти затраты указываются в пассиве баланса (по строке 1320 «Собственные акции, выкупленные у

акционеров»), необходимости вычитать их из суммы активов нет. Сравнительная характеристика изменений по чистым активам представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Порядок оценки чистых активов в 2014 и 2015 гг.

Нормативный документ	
Приказ Минфина России № 84н от 28 августа 2014 «Об утверждении порядка определения стоимости чистых активов», зарегистрирован в Минюсте России 14 октября 2014 № 34299	Приказ Министерства финансов Российской Федерации и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29 января 2003 № 10н/03-6/пз "Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ" (зарегистрирован Министерством юстиции РФ 12 марта 2003 № 4252) [2].
Порядок оценки стоимости чистых активов	
<p>1. Настоящий Порядок применяют АО, ООО, ГУП, МУП, производственные кооперативы, жилищные накопительные кооперативы, хозяйственные партнерства (далее - организации). Порядок распространяется на организаторов азартных игр, но не распространяется на кредитные организации, акционерные инвестиционные фонды</p> <p>2. Стоимость чистых активов определяется как разность между величиной принимаемых к расчету активов организации и величиной принимаемых к расчету обязательств организации. Объекты бухгалтерского учета, учитываемые организацией на забалансовых счетах, при определении стоимости чистых активов к расчету не принимаются</p> <p>3. Стоимость чистых активов определяется по данным бухгалтерского учета. При этом активы и обязательства принимаются к расчету по стоимости, подлежащей отражению в бухгалтерском балансе организации (в нетто-оценке за вычетом регулирующих величин) исходя из правил оценки соответствующих статей бухгалтерского баланса [3]</p>	<p>1. Оценка стоимости чистых активов производится АО ежеквартально и в конце года на соответствующие отчетные даты. Информация о стоимости чистых активов раскрывается в промежуточной и годовой бухгалтерской отчетности.</p> <p>2. Под стоимостью чистых активов АО понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов АО, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету.</p> <p>3. Оценка имущества, средств в оценке и других активов и пассивов АО производится с учетом требований положений по бухгалтерскому учету и других нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету. Для оценки стоимости чистых активов АО составляется расчет по данным бухгалтерской отчетности [2]</p>

Формула оценки чистых активов по бухгалтерскому балансу выглядит следующим образом:

$ЧА = (\text{стр.1600 «баланс по активам»} - ЗУ) - (\text{стр.1400 «итого по разд. IV»} + \text{стр.1500 «итого по разд. V»} - \text{ДБП})$, где ЗУ – задолженность учредителей по взносам в уставный капитал (в балансе отдельно не выделяется и отражается в составе краткосрочной дебиторской задолженности); ДБП – доходы будущих периодов, признанных организацией в связи с получением государственной помощи, а также в связи с безвозмездным получением имущества [2].

Стоимость чистых активов имеет очень большое значение для организации. Чистые активы организации должны быть как минимум положительные. Отрицательные чистые активы – признак несостоятельности организации, говорящий о том, что фирма полностью зависит от кредиторов и не имеет собственных средств.

Кроме того, чистые активы должны превышать уставный капитал организации. Это значит, что в ходе своей деятельности организация не только не растратила первоначально внесенные собственником средства, но и обеспечила их прирост. Чистые активы меньше уставного капитала допустимы только в первый год работы вновь созданных предприятий. В последующие годы, если чистые активы станут меньше уставного капитала, гражданский кодекс и законодательство об акционерных обществах требует снизить уставный капитал до величины чистых активов. Если у организации уставный капитал и так на минимальном уровне, ставится вопрос о дальнейшем ее существовании.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 28.08.2014 № 84н "Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов".
2. Приказ Минфина России от 29.01.2003 № 03-б/пз "Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ".

УДК 339.1

Управление финансовыми рисками при осуществлении трейдинга

Неклюдов В.А., канд. экон. наук., доцент

Риск является вероятностной финансовой категорией. Риск при торговле на Форексе – это возможность потерять деньги. «Трейдинг»

(англ. trading), означает продажу и последующую покупку акций, в расчете на получение прибыли за счет изменения их курсовой стоимости. Чем же перспективен трейдинг? Основным его преимуществом является быстрая оборачиваемость средств, когда между покупкой и продажей происходит короткий период времени, можно за один день несколько раз купить активы, а затем в течении дня их продать, при этом заработать на разнице в цене.

Риск-менеджмент - это управление риском, включающим в себя различные способы, методы и приемы, которые применяются для сокращения влияния рисков на конечный итог. Он позволяет сделать убытки прогнозируемыми. Следовательно, применительно к трейдингу риск-менеджмент – это управление и контроль риска потери денег.

Основной задачей трейдера является определение риска и снижение его влияния на результаты торговли. Важно сказать, что трейдер может контролировать только риск и больше ничего. Поэтому ему необходимо использовать систему риск-менеджмента. Следует отметить, что трейдеры теряют деньги не из-за того, что не умеют торговать, а из-за того, что не управляют риском. Автор учебника по дэйтрейдингу Льюис Борселино писал, что биржевая игра – работа не схожая с остальными, от человека необходимы многие качества, абсолютная дисциплина [1].

Трейдерская торговля является предпринимательской профессией, которая требует риска. Выбор стратегии трейдера определяется его предпочтениями, психологическими особенностями и другими факторами. Финансовый результат зависит от того, насколько грамотно трейдер управляет своим капиталом.

К основным рискам трейдера можно отнести: торговый (это возможная потеря денег при неблагоприятном сценарии сделки), брокерский (это анализ финансового состояния своего брокера, т.к. он может стать банкротом и тогда трейдер потеряет свои сбережения) и технологический (другое название – риск технологий).

Разделим риск-менеджмент на три этапа:

–риск-анализ, который помогает трейдеру определить факторы риска.

Риск-анализ можно разделить на:

–качественный, который выявляет неопределенности. Здесь используются такие показатели как максимальный нарастающий убыток, фактор восстановления и др.,

–количественный, который определяет глубину или объем риска. Здесь определяется как факторы риска отразятся на прибыли;

–риск-оценка. Здесь проводится проверка использования метода управления риском на прошлых данных и регулирование размер потерь и дохода;

–определение метода риск-менеджмента. Всего их четыре: уклониться от риска (не рисковать, если считается, что сделка убыточна), минимизировать убытки от риска (если избежать потерь нельзя, надо сделать их минимальными), диверсифицировать или распределить риск (хеджирование – страхование финансовых рисков, когда трейдер занимает противоположную позицию по активу на рынке), допустить риск (смириться с тем, что возможные убытки нужно возмещать самому).

–использование метода, здесь нужно выбрать брокера, который берет за услуги умеренную цену; – подведение итогов.

Начиная торговлю, новички забывают об опасностях трейдинга и думают только о прибыли. Однако начинающий трейдер должен понимать, что изменения цен происходят от той тактики и стратегии торговли, которую используют остальные участники рынка. Предсказать ее трудно, но возможно, если следовать советам специалистов: 1) не спешите торговать; 2) не торгуйте без причины; 3) остерегайтесь раннего успеха.

Представим несколько правил управлением риском в трейдинге:

–в каждой сделке можно рисковать только фиксированной суммой;

–диверсификация. Это правило подходит для долгосрочных инвесторов, оно указывает на то, что нужно покупать акции из разных секторов;

–необходимо иметь фиксированный риск на день/неделю/месяц. Если раньше торговля приносила прибыль, но в данный момент она может приносить убытки. Это может произойти из-за изменений на самом рынке или интуиции трейдера, но если трейдер использует фиксированный риск на день/неделю/месяц, то убыток будет ограничен.

В настоящее время на трейдинговых биржах вступила крипто-валюта. Этот термин стал использоваться после публикации статьи «Cryptocurrency» (Криптографическая валюта), опубликованной в 2011 г. в журнале Forbes. В этой статье описывается система Биткойн (англ. Bitcoin, от bit – «бит» и coin – «монета»), которая представляет собой пиринговую платежную систему, использующую одноименную единицу для учета операций и одноименный протокол передачи данных [2].

Рынок криптовалют новый и к основной его особенности можно отнести то, что у него нестандартные торговые условия. А это усложняет расчет рисков.

В заключение отметим, что не обязательно каждому бизнесмену становится трейдером хоть процесс становления успешного трейдера относительно не сложный, но требует определенного склада ума, а используя систему риск-менеджмента можно достичь хороших показателей в каждой осуществляемой сделке.

Список литературы

1. Борселино Л. Учебник по дэйтрейдингу. – М.: ИК «Аналитика», 2002. – 272 с.

2.Трейдинг для начинающих. Пошаговая инструкция [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://blog-forex.org/trejjding-dlya-nachinayushhikh-poshagovaya-i.html>.

УДК 346.62

Управление финансовыми рисками – основа экономической безопасности

Неклюдов В.А. канд. экон. наук, доцент

Состояние защищенности, безопасности финансовой системы характеризуется устойчивостью к финансовым рискам, что достигается отсутствием различных угроз, опасностей, способных вызвать негативные последствия функционирования ее звеньев, угроз, в конечном счете, способных причинить ущерб государственной казне и денежной системе.

Финансовую безопасность следует рассматривать как системную категорию экономической безопасности, включающую: бюджетную, налоговую безопасность, безопасность денежно-кредитной системы, безопасность банковско-валютной системы. Кроме того, в указанную систему следует включать соответствующие меры ее обеспечения и субъектов, которые применяют указанные меры, тем самым обеспечивая состояние защищенности финансовой сферы.

В связи с этим финансовая безопасность – это состояние защищенности от различных угроз всех звеньев финансовой системы страны. Общим объектом финансовой безопасности следует считать финансовую систему государства.

Финансы, как известно, всегда функционируют в денежной форме и составляют целостную систему, включающую несколько взаимосвязанных звеньев (институтов). Наличие различных институтов, звеньев внутри финансовой системы обусловлено тем, что финансы обеспечивают

многообразные потребности государства и общества, воздействуют на экономику страны и всю социальную сферу.

В современных условиях развития экономики мы можем наблюдать происходящие динамичные изменения в экономических системах, рост конкуренции в мировой экономике, ожесточенную межгосударственную борьбу, ограниченность всех видов ресурсов, что неизбежно приводит к конфликтам в обществе, с законами и во власти. Актуальные проблемы требуют нового подхода в принятии системных решений, определения стратегических приоритетов в области национальной безопасности и направлений развития России на долгосрочную перспективу [1, с. 17]. При этом приоритетной частью национальной безопасности является экономическая безопасность, поэтому ее обеспечение в современных условиях развития экономики должно быть одной из ключевых задач.

Все финансовые отношения в обществе структурированы в финансовую систему, представляющую собой совокупность различных сфер и звеньев финансовых отношений, в процессе которых образуются, распределяются и используются фонды денежных средств. В свою очередь, денежные средства, находясь в постоянном движении, создают денежные потоки, требующие четкой организации денежных расчетов. Денежные потоки связывают части финансовой системы в единое целое [4, с. 32]. Следовательно, непосредственным объектом финансовой безопасности являются денежные потоки, охватываемые понятием «централизованные денежные фонды» и «децентрализованные денежные фонды».

Как известно, финансовая безопасность входит в систему экономической безопасности, поэтому понятие «угроза финансовой безопасности» так или иначе следует раскрывать через угрозы экономической безопасности.

В Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденной Указом Президента РФ от 13.05.2017 № 208, указывается, что «угроза экономической безопасности» есть совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере. Следовательно, под угрозами финансовой безопасности необходимо понимать определенные условия и факторы, препятствующие защищенности, устойчивости финансовой системы, стабильности бюджетно-налоговой системы, банковской системы, денежного обращения.

Причины, определяющие характер финансовой безопасности, различны. Угрозы могут быть внешними и внутренними. Если для конкретного предприятия в зависимости от сферы ее деятельности внешние угрозы являются следствием финансовой политики государства, основные направления которой реализуются внутри страны, то для финансовой безопасности государства внешние угрозы связаны с внешней политикой и международной стратегией. Внутренние угрозы – существенные обстоятельства, оказывающие определяющее негативное воздействие на финансовое состояние государства или конкретного хозяйствующего субъекта, часто являются следствием непродуманных решений, просчетов, рисков, а также правонарушений и несоблюдения финансовой дисциплины.

В научной литературе к основным внутренним угрозам финансовой безопасности относят: недостаточно эффективную систему государственного финансового контроля, отсутствие социальной ориентированности экономик, падение платежеспособности населения, низкую способность финансовой системы обеспечивать воспроизводство, неадекватную финансово-экономическую политику, направленную на превращение страны в «сырьевой придаток» для высокоразвитых стран. Среди основных причин возникновения внешних угроз финансовой безопасности России выделяют: беспрецедентное влияние внутренней и внешней политики государства на внешнеэкономические связи и отношения; утрату Россией части своих внешнеэкономических позиций в результате вытеснения ее иностранными конкурентами с мировых рынков, противодействие равноправному участию России в международной торговле и др.

Деление угроз на внутренние и внешние вполне оправданно, поскольку позволяет четко систематизировать механизм обеспечения безопасности и использовать эффективные меры безопасности. Если внутренние факторы, способствующие возникновению и развитию целого спектра угроз финансовой системе, обусловлены трансформационными процессами в стране и состоянием государственного управления, то внешние угрозы – ростом экономических, финансовых кризисов, прогрессирующих во всем мире. Поэтому представляется, что приоритетной задачей обеспечения финансовой безопасности должна выступать минимизация, исключение внутренних факторов и условий, поскольку устойчивая финансовая система страны – гарантия национальной безопасности.

Внутренние угрозы весьма разнообразны, но часто связаны с внешними. Как было отмечено, к ним относят различные риски, существующие в сфере публичных финансов, финансовые правонарушения и др. На пример в качестве основных угроз финансовой безопасности обращения денежных суррогатов, а также электронных денежных средств в сфере публичных финансов указывают на отсутствие должной нормативной правовой базы для регулирования современных криптовалют, неоправданные запреты на осуществление фискальных платежей в иностранной валюте и др. [3, с. 56].

Риск – это осознанная деятельность субъекта, связанная с необходимостью выбора конкретного поведения для преодоления неопределенности ситуации, связанной с угрозой наступления неблагоприятных последствий и причинения вреда. При этом можно выделить общие признаки риска:

- 1) неопределенность развития ситуации;
- 2) прогнозирование (вероятность наступления) неблагоприятных последствий;
- 3) осознанность поведения субъекта;
- 4) расчет субъекта на благоприятный исход.

При этом отклонения позволяют перейти риску из одного качества в другое: обоснованный риск как правомерное поведение и необоснованный риск как правонарушение [2, с. 76]. Например, под банковским риском понимается присущая банковской деятельности возможность (вероятность) понесения кредитной организацией потерь и (или) ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий. Данную угрозу следует рассматривать с двух позиций: как противоправное деяние и как фактор, не зависящий от деятельности конкретного кредитного учреждения (банка). В любом случае если риск влечет негативные последствия, то он является опасностью, угрозой.

Угрозы финансовой безопасности, возникающие в различных сферах функционирования финансовых ресурсов, денежных средств, могут быть предсказуемыми (прогнозируемыми) и вероятностными. Например, к прогнозируемым угрозам можно отнести инфляционные риски, падение курса национальной валюты, повышение цен и т.д. Ко вторым, полагаем, относятся финансовые правонарушения. Противоправные деяния субъектов однозначно влекут негативные последствия для финансовой системы государства (неуплата налога, нецелевое использование бюджетных средств и т.д.). При этом необходимо учесть, что субъекты финансовых правонарушений различаются по своему правовому

положению в отношениях, возникающих по формированию, распределению и использованию денежных фондов государства и муниципальных образований. Поэтому источниками угроз финансовой безопасности в отдельных случаях могут быть и действия должностных лиц органов государственной власти и местного самоуправления, непосредственно осуществляющих финансовую деятельность государства и муниципальных образований.

Можно предположить, что угрозы также можно классифицировать по длительности их негативного воздействия: кратковременные, периодические и долгосрочные; по степени опасности: незначительные, опасные и чрезвычайно опасные.

Подводя итог, следует отметить, что угрозы финансовой безопасности – это определенные условия и факторы, препятствующие защищенности, устойчивости финансовой системы, стабильности бюджетно-налоговой системы, банковской системы, денежного обращения. К угрозам следует относить и риски, которые влекут негативные последствия. Следует выделять два основных вида угроз: внутренние и внешние. Все угрозы безопасности могут быть прогнозируемыми и вероятностными. Кроме того, классифицировать угрозы следует в зависимости от сферы возникновения и по субъектам, действиями которых причиняется ущерб финансовой системе. Представленный перечень является неполным, что обусловлено отсутствием стабильности современных экономических отношений.

Поэтому эффективным в экономическом плане можно назвать только такое государство, которое отстаивает свои экономические и национальные интересы в условиях жесткой рыночной экономики.

Список литературы

1. Неклюдов В.А., Экономическая составляющая в структуре национальной безопасности // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. - 2005. - т. 11. - С. 87-92.
2. Даннинг А.А. Правовые основы финансовой безопасности РФ: учебное пособие. – М.: Проспект, 2017. – 319 с.
3. Крылов О.М. Правовые основы финансовой безопасности РФ: учебное. – М.: Проспект, 2017. – 319 с.
4. Финансы / Под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.– 703 с.
5. Горгола Е.В., Кваша В.А. Военно-экономические проблемы сетцентрических стратегий XXI века // Вооружение и экономика. - 2011. - № 2 (14). - С. 87-92.

Сравнительный анализ подходов к оценке доли теневого сектора экономики нескольких стран

Проскурнова К.Ю., канд. экон. наук

Отраслевой и секторальный анализ любой национальной экономики предполагает рассмотрение и такой ее составляющей как теневая экономика. Под теневой экономикой понимают такие виды экономической деятельности, которые предполагают сокрытие от государства и общества ее затрат и результатов осуществления.

Выделяют два основных вида теневой экономики – легальная и нелегальная. Легальная теневая экономика подразумевает незапрещенные законом виды деятельности, а нелегальная – виды деятельности или запрещенные законом, или осуществляемые с нарушением существующего законодательства.

Ввиду отсутствия фактов официального фиксирования затрат и результатов ведения и их сокрытия расчет доли теневой экономики в структуре национальной не предполагает точных данных.

Существует множество подходов к оценке доли теневого сектора в структуре национальной экономики. Данные подходы основаны на анализе доли наличных денежных средств в структуре денежной массы (монетарный подход), сравнении объема расходов экономических агентов (в первую очередь домохозяйств) с величиной задекларированных доходов, использовании технологических коэффициентов для анализа соответствия объемов выпуска и затрат, а также опросы и выявление степени распространенности определенных норм.

В 2010 году Ф. Шнайдер, А. Бюн и К. Монтенегро опубликовали результаты своего масштабного исследования, в рамках которого оценили размер теневой экономике в 162 странах. Авторы использовали модель, включающую несколько индикаторов, характеризующие несколько причин (MIMIC – Multiple Indicators Multiple Causes). В модели MIMIC выделено две составляющие – модель структурного выравнивания (SEM, structural equation model) и модель измерения. Были произведены расчеты следующих групп переменных модели MIMIC:

- переменные причин – расходы государственного сектора на конечные товары (в % от ВВП), доля прямых налогов в общем объеме налоговых сборов, фискальная свобода (индекс, состоящий из

максимальной ставки подоходного налога с физических лиц, юридических лиц и общих налоговых поступлений в процентах от ВВП), показатель свободы предпринимательства (рассчитывается на основе следующих компонентов – время, затрачиваемого на открытие бизнеса, финансовые расходы на открытие, минимальный уставный капитал и расходы на получение лицензии), уровень безработицы, ВВП на душу населения, показатель эффективности государственного управления (показатель, рассчитываемый группой Всемирного банка);

- количественные переменные – темп прироста ВВП на душу населения, доля рабочей силы, темп прироста рабочей силы, наличный денежный оборот.

Рассмотрим долю наличности в общей структуре денежной массы четырех стран – Великобритании, Российской Федерации, США и Швейцарии (таблица 1). Данные приведены по состоянию на начало каждого года.

Таблица 1 – Данные по объему денежной массы Великобритании, России, США и Швейцарии в 2005-2007 гг.

Страна	Наличные денежные средства в обращении			Денежная масса		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Великобритания, млн. ф. ст.	42421	44159	46023	862177	945305	1011816
РФ, млрд. руб.	1534,8	2009,2	2785,2	4353,9	6032,1	8970,7
США, млрд. долл.	697,3	727,2	748,4	6401,7	6694,6	7068,8
Швейцария, млн. швейц. франков	34525	35292	36150	589309	607817	630596

Далее, исходя из монетарного подхода, оценим возможную долю теневого сектора для представленных национальных экономик (таблица 2).

Таблица 2 - Доля наличных денежных средств в денежной массе Великобритании, России, США и Швейцарии в 2005-2007 гг.

Страна	Доля наличных денежных средств в денежной массе, %		
	2005	2006	2007
Великобритания	4,92	4,67	4,54
РФ	35,25	33,3	31,04
США	10,89	10,86	10,58
Швейцария	5,85	5,8	5,73

За короткий период все для всех рассмотренных стран можно отметить снижение наличных средств в структуре денежной массы. Наибольшее снижение у Российской Федерации (-4,21%), наименьшее – у Швейцарии (-0,12%). Сравним показатели доли наличных денежных средств в денежной массе с данными модели МІМІС для тех же стран (таблица 3).

Таблица 3 – Доля теневого сектора в экономиках Великобритании, России, США и Швейцарии в 2005-2007 гг.

Страна	Доля наличных денежных средств в денежной массе, %			Модель МІМІС, %		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Великобритания	4,92	4,67	4,54	12,4	12,3	12,2
РФ	35,25	33,3	31,04	42,4	41,7	40,6
США	10,89	10,86	10,58	8,5	8,4	8,4
Швейцария	5,85	5,8	5,73	8,5	8,3	8,1

Сравнение данных двух подходов показывает, что использование многофакторной модели дает большую долю теневого сектора, чем использование однофакторной модели. Разница в доли теневого сектора составляет от 1,2 раза (для РФ) до 2,6 раз (для Великобритании).

Использование модели, основанной на группе показателей (модели МІМІС) позволяет оценить большее количество факторов и признаков теневой экономике, чем использование подхода, основанного только на одном показателе.

При формировании и реализации государственной политики, направленной на сокращение теневого сектора, необходимо использовать многофакторные модели для воздействия на различные сферы экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

Список литературы

1. Schneider F., Buehn A., Montenegro C.E. Shadow Economies All over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 (Revised Version). - The World Bank Development Research Group Poverty and Inequality Team & Europe and Central Asia Region Human Development Economics Unit, 2010.

2. Официальный сайт Банка Англии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bankofengland.co.uk/>.

3. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.

4. Официальный сайт Национального банка Швейцарии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.snb.ch/>.

5. Официальный сайт Федеральной резервной системы США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.federalreserve.gov/>.

УДК 35.082

Профессиональное развитие служащих государственных и муниципальных учреждений

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Система подбора персонала в организации – является неотъемлемой частью ее деятельности. Процесс рекрутинга подразумевает под собой подбор, отбор и найм кадров в соответствии с их квалификацией. В свою очередь, система подбора персонала в организации, как один из главных этапов рекрутинга – это то, что может обеспечить наиболее эффективный с точки зрения затрат и наиболее результативный с точки зрения качества подбор сотрудников компании и способствует привлечению персонала в организацию.

Подбор в организации имеет важное значение не только с точки зрения привлечения сотрудников в организацию. Можно выделить различные преимущества рекрутинга. В первую очередь в процессе подбора персонала в организацию производится анализ должностей с точки зрения достаточного или недостаточного обеспечения организации персоналом в различных отделах. Кроме того, проводится анализ уровня заработной платы, а также методов поощрений персонала.

Таким образом, подбор помогает не только понять, какие сотрудники нужны организации, но и проанализировать текущее положение в компании относительно некоторых особенностей управления персоналом. Данные действия также положительно сказываются на стратегии организации, так как у руководства и менеджеров появляется более четкое представление о потребности в персонале.

Еще одним преимуществом является то, что корректно выстроенный процесс подбора и согласованные элементы системы подбора персонала в организации позволяют существенно сократить издержки на наем работников с точки зрения времени и финансов. Четкий и оптимизированный процесс подбора персонала позволяет сократить время на поиск нужных кандидатов в виду того, что сотрудники отдела кадров и ответственные за наем персонала знают этапы процесса, основные методики подбора, а также делают меньше ошибок в процессе подбора.

Относительно финансовых затрат снижение может быть получено за счет изначального корректного определения потребности организации в новых сотрудниках и дальнейшего наиболее результативного выбора подходящих кандидатов на должность. Таким образом, компания может сократить финансовые издержки не только на сам процесс подбора, но и избежать высоких затрат в будущем, например, при обучении персонала. Кроме того, снижается шанс того, что выбранный кандидат не подойдет на должность, что также несет за собой издержки на поиск, наем и обучение нового сотрудника.

Относительно качества подобранного персонала система подбора помогает быстрее и качественнее определить выборку кандидатов, наиболее подходящих для работы в организации. Помимо этого, снижается вероятность того, что среди кандидатов окажутся соискатели с низкой или слишком высокой квалификацией. Таким образом, осуществляется контроль за потенциальными сотрудниками.

Результативный и эффективный подбор помогает организации в достижении ее краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных целей. Так как эффективный подбор подразумевает наем наиболее подходящих на должность сотрудников, которые смогут обеспечить результативную деятельность, что ведет к повышению конкурентного преимущества организации.

Наряду с организационной результативностью возрастает также и результативность самих сотрудников, так как при корректном подборе персонала обеспечивается соответствие выполняемой работы квалификации персонала, их способностей и возможностей.

Наконец, в процессе подбора персонала тестируются и проверяются различные методы привлечения сотрудников в организацию, а также методы оценки их компетенций и способностей. Таким образом, компания может постоянно улучшать используемые инструменты подбора тем самым повышая качество подбираемых на должности кадров. Кроме того, может произойти сокращение издержек на подбор из-за повышенной результативности инструментов подбора персонала.

Подбор персонала может происходить из различных источников. В целом можно выделить внутренние и внешние источники сотрудников для организации. Компания может использовать их по отдельности, либо комплексно в зависимости от цели подбора персонала и возможностей самой организации. При этом, критерии подбора сотрудников на должность также будут различаться в зависимости от источника. Рассмотрим подробнее внешний и внутренний рекрутмент.

Компания, осуществляя внешний рекрутмент может преследовать различные цели, на пример:

- 1) увеличение количества персонала в связи с расширением компании или проникновении ее на другие рынки;
- 2) набор персонала на «нижние» позиции в организации;
- 3) привлечение внешних директоров в руководство организации;
- 4) набор «свежих» кадров в организацию в виду различных причин в зависимости от отрасли, в которой ведется деятельность
- 5) большое количество сотрудников пред пенсионного/пенсионного возраста, которые могут уйти из организации;
- 6) нужда в инновационных идеях;
- 7) обогащение новыми знаниями извне;
- 8) нужда в сторонних экспертах по вопросам, компетенция которых лежит за пределами организации.

Можно выделить несколько видов внешних источников персонала в организации:

1) объявления о работе:

- соискатели могут найти объявления о работе в различных газетах и журналах специфической направленности;
- организации могут действовать в нескольких направлениях.

В первую очередь, они могут переложить функцию размещения объявления на сторонние организации, таким образом существует большая вероятность привлечь требуемых сотрудников. Либо компании сами размещают объявления раскрывая или не раскрывая название организации. Качественные характеристики соискателей в данном случае будут зависеть от того, насколько подробным было описание вакансии в газете или журнале. Таким образом, чем подробнее вакансия, тем лучше соискатель понимает свои возможности относительно требований к предлагаемой деятельности.

2) наем персонала в результате сотрудничества с учебными заведениями:

- данный источник трудовых ресурсов в организации отличается тем, что компании следуя стремлению получить как можно более квалифицированные кадры заключают партнерские договоры с учебными заведениями, которые могут обеспечить предприятие персоналом;
- такой метод в основном используется производственными компаниями, которые нуждаются в подготовленных кадрах для непосредственной работы на предприятии.

Кадры в учебных заведениях готовятся специально под нужды организации-партнера, таким образом, после получения квалификации/диплома выпускники могут практически сразу приступить к работе. При этом, издержки организации на наем таких сотрудников снижаются с точки зрения того, что нет нужды искать персонал на стороне, а его качественные характеристики известны.

Современные реалии требуют от государственных служащих высокой эффективности, дисциплины и квалификации. Нагрузка на чиновника заметно возросла, теперь управленец вынужден сталкиваться с целым комплексом задач различного характера, масштаба и сложности. От эффективности его работы и обоснованности выбора приоритетов политики государства непосредственно зависит все социально-экономическое благополучие страны. Именно поэтому, внедрение инновационных кадровых механизмов, имеющих под своей целью повышение эффективности и результативности госслужащих в Российской Федерации, выступает одним из самых значимых аспектов в системе реформирования госслужбы в ближайшем будущем.

Единый методологический подход к изучению кадровых процессов подразумевает исследование двух основных групп кадровых технологий:

1. Кадровые технологии традиционные;
2. Инновационные кадровые технологии.

Основной приоритетной задачей в становлении государственной кадровой политики является укрепление кадрового состава органов власти, поэтому необходима активная реализация кадровых технологий с последующей их трансформацией.

Применительно к государственной службе, традиционные кадровые технологии закреплены в нормативно-правовой базе, а именно в Федеральном законе от 27 июля 2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации». Выделяют следующие традиционные кадровые технологии:

1. Аттестация – целью проведения является определение соответствия государственного служащего его замещающей должности;
2. Должностной регламент – осуществление профессиональной служебной деятельности согласно должностному регламенту, который утверждается представителем нанимателя и является составной частью административного регламента государственного органа;
3. Квалификационный экзамен – проводится для присвоения классного чина гражданской службы по инициативе самого гражданского служащего

в целях оценки знаний, навыков и умений государственного гражданского служащего конкурсной или аттестационной комиссией;

4. Резерв кадров – федеральный кадровый резерв, кадровый резерв федерального государственного органа, кадровый резерв субъекта Российской Федерации и кадровый резерв государственного органа субъекта РФ формируется на конкурсной основе для замещения должностей гражданской службы и способствует дальнейшему профессиональному росту государственного гражданского служащего;

5. Ротация – проводится для повышения эффективности деятельности на государственной гражданской службе и увеличения противодействия коррупции через назначение гражданских служащих на иные должности гражданской службы в том же или другом государственном органе.

Кадровое новшество — результат интеллектуальной деятельности (научных исследований) в кадровой работе, содержащий новые знания, методы и т.п., а также регламентирующий организационно-управленческие процедуры в рамках кадровых технологий.

Кадровая инновация — конечный результат внедрения новшества, приводящей к изменению кадровой работы как объекта управления и получению экономического, социального или другого вида эффекта.

Группа инновационных кадровых технологий делится на две подгруппы: а) инновационные технологии формирования кадрового потенциала в органах государственной власти; б) инновационные технологии повышения эффективности работы с кадрами.

Ежегодная оценка гражданских служащих – это мероприятие, осуществляемое для того, чтобы оценить уровень подготовки сотрудника, то, как он выполняет свои непосредственные обязанности, количество выполненных целей из числа поставленных, его личные качества и мотивацию, а также определить зоны для профессионального и личностного развития, пожелания сотрудника касательно профессионального и карьерного развития, сориентироваться по дальнейшему обучению, развитию, а также изменению должности, заработной платы или годового бонуса.

Для практики оценки персонала на гражданской службе все еще характерны не комплексность, эклектичный подход, когда результаты оценки получают с помощью конгломерата не связанных между собой оценочных методов; недостаток систематичности и регулярности в применении процедур оценки. К характерным признакам действующей системы оценки гражданских служащих следует отнести и ориентацию на упрощенные процедуры оценки, отсутствие конструктивной обратной

связи между объектом и субъектами оценки. Поэтому для повышения эффективности кадровых технологий на гражданской службе необходимо: распространение современных методов оценки на все категории персонала; расширение доступа персонала к результатам его оценки; активное включение персонала в процесс его оценки через привлечение к самоанализу деятельности и разработки мероприятий по улучшению работы; расширение круга оценщиков, в роли которых, кроме непосредственного руководителя, часто выступают высшие менеджеры, коллеги по работе, подчиненные, потребители результатов труда.

Список литературы

1. Горб В.Г. Методологические основы технологий конкурса, аттестации и квалификационного экзамена государственных гражданских служащих. - Екатеринбург, 2010. - 88 с.

2. Горгола Е.В., Кваша В.А. О необходимости создания системы подготовки гражданского персонала ВС РФ // Вооружение и экономика. - 2011. - № 2 (14). - С. 93-98.

3. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению 081100 «Государственное и муниципальное управление» (классификация «бакалавр»), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17.01.2011 № 41.

4. Федеральный закон от 27 июля 2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

УДК 13

Человек как предмет естествознания и философии

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Мирошниченко Н.А.

Проблема человека является одной из самых важных в философии, науке в целом, и, конечно, ее исследование и решение имеет огромное прикладное, практическое значение, как в жизни общества, так и каждого человека. Именно философия в качестве общей антропологии поставила жизненно важный вопрос «Кто есть человек?» Именно человек поставлен в центр всей философской проблематики. Философы всех времен и народов пытались дать ответ на этот животрепещущий вопрос, размышляя о человеке в контексте соотношения сущего и должного: каков

эмпирический человек в повседневности и каким он может и должен быть. Великий Кант во всеобщей, философской форме сформулировал вопросы о Человеке, объединив в них онтологию, гносеологию и этику – три важнейших аспекта бытия родового человека, человека как такового, человека вообще.

1. Что я могут знать?
2. Что я должен делать?
3. На что я могут надеяться?

Поскольку все эти вопросы о человеке в разных его проявлениях, Кант объединил их в один: что есть человек?

Невозможно однозначно определить человека как сознательное или инстинктивное, доброе или злое, биологическое или надприродное, то есть социальное существо. Сущность человека многогранна, сложна. Ее также невозможно «окончательно» определить ни как «абстракт, присущий отдельному индивиду», ни как «ансамбль общественных отношений». Человек буквально соткан из внутренних противоречий. Человеку свойственно меняться и в любой миг своей жизни он ещё не является тем, чем может стать и чем он, возможно, ещё и станет. Нельзя определить безграничные возможности человека, когда он силой воли побеждает в трудных и, казалось бы, безысходных обстоятельствах. Примеры преодоления человеком своей природы многочисленны. Сколько света и жизнелюбия в музыке мучительно умирающего Грига! Сколько страсти в музыке теряющего слух Бетховена! И ни странно ли, что идея о сверхчеловеке родилась в голове Ницше, человека, страдающего тяжелыми недугами. И конечно, пример преодоления мы видим сейчас, наблюдая за нашими спортсменами на параолимпийских играх. Сколько мужества и силы несут в себе эти люди, показывая волю к победе.

Итак, философская антропология как учение о сущности и существовании человека исследует важнейшие, животрепещущие вопросы, которые не могут не волновать людей во все времена. В ней исследуется родовая сущность "человека вообще" независимо от исторического этапа и конкретных условий общественной жизни. Некоторые философы отрицают правомерность такого "надисторического" рассмотрения человека, они считают, что сущность человека сводится к "совокупности общественных отношений" и прочих институциональных образований общества, которые постоянно меняются, и человек меняется вместе с ними. Несомненно, общество оказывает сильное влияние на формирование индивидов, но человек всегда сохраняет некоторые свои уникальные свойства, не зависящие от исторической

среды его существования. Именно они создают вертикальную "связь времен", обеспечивают "коммуникабельность" разных эпох культуры, позволяя нам "общаться" с Гомером и Конфуцием, Петrarкой и Омаром Хайямом как с современниками.

Различные философские системы по-разному понимают и интерпретируют сущность, природу человека. Так, марксистская философия пытается понять и «нащупать» ее через способ существования человеческого рода, ибо только в существовании сущность проявляет и реализует себя. С этой точки зрения, ключевым для определения характера человеческой сущности является понятие «производство». К. Маркс и Ф. Энгельс указывали: «Людей можно отличать от животных по сознанию, по религии - вообще по чему угодно. Сами они начинают отличать себя от животных, как только начинают производить необходимые им средства к жизни, - шаг, который обусловлен их телесной организацией». Производство (как отражение стороны сущности человека) носит универсальный характер. Маркс пишет: «Животное, правда, тоже производит. Оно строит себе гнездо или жилище, как это делают пчела, бобр, муравей и т.д. Но животное производит лишь то, в чём непосредственно нуждается оно само или его детёныш; оно производит односторонне, тогда как человек производит универсально; ... животное производит только самого себя, тогда как человек воспроизводит всю природу ... Животное строит только сообразно мерке и потребности того вида, к которому оно принадлежит, тогда как человек умеет производить по меркам любого вида и всюду он умеет прилагать к предмету присущую мерку; в силу этого человек строит также и по законам красоты».

Но человек по своей природе двойствен, амбивалентен, ибо в нем совмещаются противоположные начала, такие, как "душа" и "тело". Человек «дитя», житель двух миров. Будучи членом общества, существуя в культуре, то есть в рукотворном мире, он принадлежит социальному миру. В то же время он является частью природы, биологическим видом и подчиняется биологическим законам. В этом аспекте человек, род человеческий изучается естествознанием, науками о природе – биологией, биофизикой, биохимией, и другими гибридными науками на стыке двух и большего количества наук. Но человек обладает мышлением и речью, и сложной структурой мыслительной и эмоциональной деятельности, которую мы называем сознанием. Люди способны осознавать факт своего существования, выдвигать и реализовывать жизненные цели, соответствующие системе их ценностных установок. В поведении человека присутствуют биологические инстинкты, но они контролируются

законами сообщества людей. Поведение же животных жестко запрограммировано системой условных и безусловных рефлексов, не дающей им возможности выйти за рамки своего биологического естества. Каким бы сложным ни казалось нам поведение животного, оно остается поведением инстинктивно-биологическим.

В условиях современной цивилизации в силу воспитания, законов, моральных норм социальное начало человека контролирует биологическое.

С другой стороны, природные задатки способствуют интеллектуальному развитию людей, во многом определяют их склонность к творческим формам деятельности. Таким образом, в понимании человека важно избегать двух крайностей - "биологизации" и "социализации" человеческой природы.

И все же нельзя утверждать, что человек обладает двумя самостоятельными сущностями. Сущность человека едина, и ее образует совокупность надприродных социетальных свойств, благодаря которым мы преодолеваем свою биологическую определенность. Свобода воли, проявляющаяся в способности выбирать свою судьбу, пути своей жизни - главное и основное из этих свойств человека. Смысл жизни человека как раз и заключается в том, чтобы самостоятельно, усилием своей воли преодолевать или пытаться преодолеть все сопротивления и обстоятельства, реализуя свою жизненную программу. В этом случае человек становится действительно свободным, поскольку способен властвовать над внешними обстоятельствами и условиями. И напротив, неспособность реализовать собственную жизненную программу - в силу внутренних свойств или слишком мощного давления обстоятельств - порождает в человеке состояние несвободы, зависимости от обстоятельств жизни, от других людей.

При этом свобода не означает абсолютной свободы, которой нет и не может быть. Свободу нельзя понимать как конечный результат - в сущности, она выступает как процесс освобождения, постепенной эмансипации людей от гнета природных и социальных обстоятельств. Сила человека в том, что он может сделать себя свободным даже в чрезвычайно ограниченных условиях. И наоборот, слабость человека проявляется в "бегстве от свободы" (Э. Фромм), которая налагает на него множество обязательств, заставляет платить высокую цену за право обладать ею.

В XX веке, когда новыми факторами жизни человека стала научно-техническая революция, человеческая личность рискует нивелироваться "в

тисках" информационно-техногенного общества. Очень важно сейчас для людей объединиться в целое, выработать единую ценностную культуру, которая становится условием выживания на Земле. Но это не единственная задача, которую решает философия. Смыслом философского учения является решение проблем, которые недоступны частным наукам о человеке. Объектом философии является человек как самосознательное, сверхприродное существо, творящее культуру и творимый ею, диалектически соединяющий свою культурную силу и природную слабость, существо способное преобразовать природу, восхищаться ее бытием. Вместе с тем назрела потребность изменения отношения человека к своей собственной природе, формирование нового взгляда на культурное, социально-природное бытие, поскольку человек – это далеко незавершенная система, которая «обречена» на вечное саморазвитие и на самопознание. Только в единстве философского и естественнонаучного знания о человеке следует искать ответа на Кантов вопрос о человеке. В этом плане методологически весьма конструктивной представляется идея Маркса о том, что со временем, с прогрессом наук о природе и о человеческом духе будет создана одна, единая наука, в которой естествознание включит науку о человеке и наоборот. Такая интегративная наука может существенно пополнить знания о человеке.

Список литературы

1. Ивин А.А. Основы социальной философии: учеб. пособие для вузов - М.: Высш. шк., 2005. - 440 с.
2. Карпенков С.Х. Основные концепции естествознания. – М.: Академический проект, 2002. – 368 с.

УДК 342.95

Эффективное управление конфликтами в процессе международных переговоров как актуальный аспект деловых коммуникаций

Райхлина А.В., канд. экон. наук, доцент

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Деловые переговоры крайне важны для любой организации. К ним необходимо готовиться, собирать информацию, определять место и время встречи, согласовывать их. Но даже при самой тщательной подготовке все рано остается элемент риска, поскольку в переговорах каждая из сторон настроена на свои цели и, соответственно, конфликт неизбежен. Ведь на

протяжении тысячелетий переговоры представляли собой и продолжают представлять, по сути, конфронтационный торг [1]. Тем более если мы говорим о международных переговорах, в которых участвуют представители разных языков, религий, культур.

В психологии и конфликтологии под конфликтом понимают сложную многофункциональную систему социальных взаимосвязей между субъектами конфликта, характеризующуюся столкновением противоречивых интересов и целей в условиях противоборства [2].

Классические деловые переговоры проходят в три этапа: подготовка, проведение, реализация договорного соглашения. На этапе подготовки определяется потенциальный деловой партнер; ставится цель переговоров, т.е. достижение нужного коммерческого результата; и, после получения ответной договоренности о желании провести переговоры от партнера, согласуются время и место встречи. На втором этапе происходит установление контакта между сторонами, далее обсуждение темы переговоров и поиск совместного решения. Третий этап включает подписание договоров и соглашений.

Международные переговоры, учитывая их значимость с точки зрения выхода компании на малознакомые рынки, на которых уже действуют свои игроки, имеют больший потенциал для конфликтов. И эти переговоры носят больший спектр целей - от обмена мнениями, решения вопросов, представляющих взаимный интерес, до урегулирования разногласий и заключения международных соглашений.

В связи с этим международные переговоры имеют широкую типологию. Выделяются:

- переговоры в целях продления ранее достигнутых соглашений;
- переговоры с целью нормализации отношений;
- переговоры с целью достижения перераспределительных соглашений;
- переговоры в целях достижения нового соглашения;
- переговоры в целях получения косвенных результатов [3].

В науке и практике деловых коммуникаций выработано множество подходов к эффективному управлению конфликтами в процессе международных переговоров. Следует отметить, что эффективное управление подразумевает разрешение конфликта в кратчайшие сроки с минимальными затратами ресурсов [4]. По нашему мнению, для отечественных компаний, активизирующих свою экспортную деятельность, но при этом не имеющих опыта выхода на зарубежные рынки, нужно сосредоточиться на нескольких важных моментах.

Соблюдение правил процедуры - непреложное требование ко всем участникам международных переговоров. Знание и соблюдение правил процедуры, умение пользоваться заложенными в них возможностями помогают динамичному продвижению позиций участников. Процедура обсуждается обеими сторонами совместно в процессе подготовки переговоров.

Параллельно каждая из сторон самостоятельно формирует досье, куда входят: тезисы для переговоров, биографии участников, справка о стране, сведения о политических и торгово-экономических отношениях, анализ выполнения договоренностей, предложения на перспективу и т.д. При подготовке и в ходе переговоров необходимо задействовать все доступные средства для сбора необходимой информации. Объем этой работы во многом определяет исход переговоров.

Позиция, которой следует придерживаться в переговорах, должна содержать перечень ключевых элементов, для введения которых в переговорный процесс не требуется дополнительного разрешения центра. Позиция – внешнее выражение интересов, не обязательно совпадающее с ними, поэтому, даже если позицию не всегда удается отстоять, интересы могут быть удовлетворены.

Большое значение для позитивного исхода переговоров имеет состав переговорщиков. При определении состава делегации на переговорах общим правилом является принцип равенства (примерно равный уровень делегаций по рангу, одинаковый количественный состав). Более многочисленная делегация имеет психологическое преимущество. Таким образом, следует избегать большой разницы в численности участников, чтобы предотвратить потенциальный конфликт.

Руководитель делегации должен обладать хорошей профессиональной подготовкой и иметь высокий культурный уровень. Особое значение в личности руководителя делегации имеют его волевые качества. Кроме того, личность ведущего на переговорах должна характеризоваться набором аналитических способностей: уметь быстро анализировать складывающуюся на переговорах ситуацию и принимать адекватные решения, быть толерантным для своих собеседников, уметь их слушать, быть приветливым, вежливым и обходительным [5].

Для успешного ведения переговоров важно добиться слаженности в работе всей делегации, выработать уважительное отношение к мнению других переговорщиков, сформировать умение работать в команде и принимать окончательное решение по предмету переговоров консенсусом.

В таком случае высокая результативность переговорного процесса будет обеспечена полностью.

При соблюдении этих рекомендаций части конфликтов удастся избежать. Однако международные переговоры - сложный процесс, имеющий три основных этапа: начальный, дискуссионный, заключительный. И если на первом этапе стороны стараются больше узнать друг друга, на втором они пытаются убедить друг друга в целесообразности их предложений. Данный этап обычно является самым сложным для участников и его успех в немалой степени зависит от организации переговорного процесса и профессионализма переговорщиков.

В случае обострения противоречий, эффективным способом решения является то, что стороны обращаются к третьей стороне. Это происходит в случае, когда:

- 1) объектом регулирования является затянувшийся конфликт;
- 2) стороны отстаивают противоположные, взаимоисключающие интересы и не могут найти общих точек соприкосновения;
- 3) по-разному трактуются критерии, являющиеся ключевыми в разрешении конфликта;
- 4) одной из сторон нанесен серьезный ущерб, и она требует санкций по отношению к оппоненту и т.д. [6].

Несмотря на объективные трудности, международные переговоры – это универсальный способ разрешения противоречий. Их преимущества состоят в следующем:

- в процессе переговоров происходит непосредственное взаимодействие сторон;
- участники конфликта имеют возможность максимально контролировать различные аспекты своего взаимодействия;
- переговоры позволяют выработать соглашение, удовлетворяющее каждую из сторон;
- специфика взаимодействия участников конфликта на международных переговорах позволяет сохранить дипломатическую конфиденциальность;
- участники переговоров взаимозависимы, их усилия направлены на совместный поиск решения проблемы.

Таким образом, эффективное управление конфликтами в процессе международных переговоров возможно. Ведь только при взаимном соглашении можно достичь высоких результатов.

Список литературы

1. Иванов А.С. Международные деловые переговоры в современных условиях // Российский внешнеэкономический вестник. - 2013. - № 3. - С. 87-89.

2. Конфликтология: учебник / А.Я. Кибанов, И.Е. Ворожейкин и др. – М.: НИЦ Инфра-М, 2014. - 301 с.

3. Михайлова К.Ю. Международные деловые переговоры: учебное пособие. - Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2013. – 368 с.

4. Шунейко А.А. Теория и практика эффективной коммуникации: учеб. пособие. — М.: ФЛИНТА, 2015 — 360 с.

5. Василенко И.А. Личностный стиль за столом международных переговоров. — М.: Аспект Пресс, 2012. — 208 с.

6. Данилова О.С., Воробьева Н.В. Международные многосторонние переговоры // Альманах современной науки и образования. - 2010. - № 12. - С. 176-178.

7. Юрченко А.В. Исследование систем управления: учебно-методическое пособие. – Ярославль: ООО «С-Принт 72», 2008. – 104 с.

УДК 356

Обеспечение противодействия коррупции с учётом теневой экономики

*Родина Г.А., д-р экон. наук, профессор
Трохалев М.В.*

Теневая экономика (также скрытая экономика, неформальная экономика) – экономическая деятельность, скрываемая от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта. Является ненаблюдаемой, неформальной частью экономики, но не охватывает её всю, так как в неё не могут быть включены виды деятельности, не скрываемые специально от общества и государства, например, домашняя или общинная экономики. Также включает в себя нелегальные, криминальные виды экономики, но не ограничивается ими.

Теневая экономика – это экономические взаимоотношения граждан общества, развивающиеся стихийно, в обход существующих государственных законов и общественных правил. Доходы этого предпринимательства скрываются, и не являются налогооблагаемой

экономической деятельностью. По сути, любое предпринимательство, результатом которого является сокрытие доходов, или уклонение от уплаты налогов, может считаться теневой экономической деятельностью.

Суть теневой экономики состоит в том, что финансовые средства, полученные от занятия легальными или полужагоальными видами хозяйственной деятельности, переводятся в «тень». «Теневая экономика» в России тесно связана с организованной преступностью в экономической сфере, которая является продуктом рыночных отношений и появляется там, где начинают развиваться рыночные отношения.

Экономическая организованная преступность занимает «свободные», т.е. плохо контролируемые и защищаемые государством ниши на рынке и берет их под свой контроль, взимая определенную плату за собственную защиту. Не случайно именно во времена переходной экономики в России появилось понятие «крышевание», тесно связанное с организованной экономической преступностью, когда организованная преступность «позволяла» свободно заниматься бизнесом или «защищала» бизнес от себе подобных за определенную плату. Все это является прямым показателем неэффективности борьбы с преступностью в данный период времени и наиболее ярко выражается в том, что организованная преступность фактически поделила с государством охранительную функцию [1]. Рассмотрим виды теневой экономики.

«Беловоротничковая» («вторая») теневая экономика – это запрещенная законом скрываемая экономическая деятельность работников «белой» экономики на их рабочих местах, приводящая к скрытому перераспределению ранее созданного национального дохода. В основном подобной деятельностью занимаются «респектабельные люди» из руководящего персонала («белые воротнички»), поэтому эту разновидность теневой экономики также называют «беловоротничковой».

Под «беловоротничковой» преступностью, например, в толковании американских федеральных судов, понимаются правонарушения, при совершении которых имеет место нанесение ущерба торговле, нарушение страховых и валютных правил, взяточничество со стороны должностных лиц, утаивание доходов от налоговых служб, растрата, мошенничество при почтовых операциях и т.д.

«Серая» (неформальная) теневая экономика - разрешенная законом, но не регистрируемая экономическая деятельность (преимущественно мелкий бизнес) по производству и реализации обычных товаров и услуг. Это самый обширный сектор теневой экономики. В отличие от «второй»

экономики, которая неразрывно связана с «белой» экономикой и паразитирует на ней, «серая» функционирует более автономно.

«Черная» теневая экономика (экономика организованной преступности) – запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных товаров и услуг. Это все виды деятельности профессиональных преступников, полностью исключенные из нормальной экономической жизни, поскольку они считаются несовместимыми с ней, разрушающими ее. Это не только основанное на насилии перераспределение — кражи, грабежи, вымогательство, но и производство товаров и услуг, разрушающих общество, например, наркобизнес и рэкет.

В последнее время в мире утверждается понимание того, что теневая экономика сильно детерминируется коррупцией в госаппарате [2].

Такой подход знаменует поворот в борьбе с теневой экономикой от давления на субъекты хозяйственной деятельности к наведению порядка в первую очередь в системе власти. Например, известный российский экономист, Е.Т. Гайдар по этому поводу отмечал: «Не забудем, что чиновник всегда потенциально более криминогенен, чем бизнесмен. Бизнесмен может обогащаться честно, только бы не мешали. Чиновник может обогащаться только бесчестно...». А. Сингх с соавторами утверждает, что негативную роль относительно распространения теневой экономики могут сильнее больших налогов играть несовершенные государственные институты. Более эффективные институты, считают авторы, ведут к значительно более узкой теневой экономике. К увеличению теневой экономики ведут не собственно более высокие налоги, а слабые институты и отсутствие верховенства права.

Э. де Сото, исследуя деятельность мелких промышленных фирм, установил, что законопослушание обходится в среднем в 347,7% посленалоговой прибыли (т.е. если бы не было издержек подчинения закону, прибыль в малом бизнесе возросла бы в 4,5 раза). Характерно при этом, что налоги поглощают всего лишь 21,7% затрат на законопослушание. Основным источником давления на бизнес оказываются не налоги, а бюрократические процедуры.

Таким образом, во взаимоотношениях «предприниматель – чиновник» первоначальный потенциал коррупциогенности объективно заложен именно на стороне чиновника, даже если в конкретной ситуации инициатива исходит от предпринимателя, последний вынужден проявлять такую инициативу, поскольку точно знает, что некоррупционное решение

дела обойдется значительно дороже. В первую очередь причиной роста «тени» являются ненадлежащее управление, высокая коррупция.

По нашему мнению, в целях минимизации масштабов теневой экономики в России на современном этапе экономического развития целесообразно:

1. Усилить контроль за секторами экономики, которые в данный момент более всего уязвимы для преступной нелегальной деятельностью:

- индивидуальное предпринимательство и малый бизнес;
- государственная служба (особенно на должностях, исполнение которых сопряжено с реализацией контрольных функций государства и управлением активами).

2. Создать условия, которые будут способствовать выведению бизнеса из теневого сектора:

- мотивирование предпринимателей субсидиями и льготами к открытой и легальной деятельности;

- упрощение порядка налогообложения, уменьшение числа налогов, формирование их ставок таким образом, чтобы учитывать необходимость получения малым бизнесом такой нормы прибыли, которая сделает привлекательной легальную деятельность и не будет лишать возможности зарабатывать средства на дальнейшее развитие;

- на фоне снижения налогового бремени постепенное ужесточение законодательства за сокрытие и неуплату налогов;

- разработка методик, обеспечивающих своевременное выявление оборота средств в рамках «серых» схем, которые будут реализовываться, например, Росфинмониторингом, Федеральной налоговой службой, Федеральной антимонопольной службой совместно с коммерческими банками.

Список литературы

1. Дмитриев О.В. Экономическая преступность и противодействие ей. – М.: Юристъ 2005. – 394 с.

2. А. Сингх, С. Джейн-Чандра, А. Мохоммад. Выход из тени // Финансы и развитие, 2012. – № 2. – С. 42 – 45.

УДК 339.5.01+339.52+336.741+336.744

Биткойн: идеальная валюта для международной торговли в новой цифровой экономике

Сальников А. М., канд. экон. наук, доцент

Анализируя причины роста мировой экономики, начиная с эпохи Великих географических открытий, можно выделить главную: существование единой мировой валюты, роль которой на протяжении нескольких веков играло золото и, отчасти, другие драгоценные металлы — серебро, платина. Золото было всеобщим эквивалентом ценности, его принимали в любых странах исходя из массы монеты или слитка.

С течением времени мировая экономика отошла от золотого стандарта; в настоящее время существует несколько альтернативных «всеобщих ценностей» — доллар США, евро, британский фунт и т. д. Этот перечень не является закрытым: китайское правительство намерено сделать юань ведущей мировой валютой. Кроме того, существуют и региональные «всеобщие ценности»: так, российский рубль выполняет роль валюты международной торговли в странах СНГ.

С одной стороны, переход к нескольким конкурирующим эквивалентам ценности был продиктован желанием правительств отдельных стран обеспечить конкурентоспособность национальной экономики в мировом или региональном масштабе. С другой стороны, множественность валют порождает значительные проблемы при реализации внешнеторговых сделок. К их числу можно отнести риски колебания курсов валют, введения специальных правил обмена валюты, выбора валюты для номинации цены внешнеторгового контракта и т. д.

Начиная с середины девяностых годов двадцатого века в мире развивается так называемая цифровая экономика. Под ней подразумевают использование современных компьютерных и коммуникационных средств для реализации отдельных бизнес-процессов. Двумя первыми достижениями цифровой экономики стали оптимизация логистических бизнес-процессов (устранение посредников) и максимизации отдачи от рекламы (за счет точного ее таргетирования на потенциальных клиентов). В финансовой сфере цифровая экономика пока проявила себя лишь в виде упрощения банковских процедур и облегчения доступа к финансовым услугам.

Вместе с тем, цифровая экономика может изменить и мировую валютную систему. Около десяти лет назад появились биткойны — цифровой эквивалент золотых монет. Первое время они рассматривались исключительно как очередное развлечение компьютерных гиков и как proof-of-concept, но к середине десятых годов двадцать первого века начался экспоненциальный рост стоимости биткойнов и появление конкурирующих цифровых валют. Эксперты и ученые считают такое

явление очередным мыльным пузырем, аналогичным буму доткомов, акций железнодорожных компаний или тюльпановой лихорадке [1; 2; 3; 6]. Отчасти такое мнение является правильным.

Если же рассматривать сущность биткойна, то можно обнаружить все признаки золота как денег [4; 5]. Биткойн нужно добыть, произведя достаточно большое число вычислений, — аналог добычи золота из природы. Количество биткойнов ограничено, как мировые запасы золота. Самое же главное — биткойн имеет одинаковую ценность во всем мире, что де-факто делает его мировой валютой. Кроме того, он не имеет национальных эмитентов, которые могли бы регулировать его эмиссию в каких-либо целях. Исходя из этого, можно предположить, что биткойн будет занимать роль главной валюты в международной торговле.

Вместе с тем, биткойн имеет ряд недостатков. Первый из них — спекулятивный бум. Рост стоимости биткойна, выраженный в национальных валютах, не имеет под собой реального обоснования. Очевидно, что с течением времени пузырь биткойнов рухнет. Второй существенный недостаток — слишком малое число биткойнов, которые могут существовать. Это приводит к тому, что цена на распространенные товары сопоставима с десятитысячными долями биткойна. Это делает его неприменимым ни для бытовых сделок, ни для международной торговли из-за неудобства выражения цены одного изделия и психологического отторжения чисел с большим количеством знаков после запятой.

Скорее всего, ситуация будет развиваться по следующему сценарию. Биткойн, пережив бум и крах, выйдет из обращения; не исключено, что его курс по отношению к мировым валютам упадет до нуля. При этом на технологической базе биткойна будет разработана новая криптовалюта, одна единица которой в момент запуска будет эквивалентна одному доллару США или евро, а техническое ограничение на количество обращаемых виртуальных монет будет соответствовать потребностям мировой экономики в валюте для совершения сделок.

Список литературы

1. Воронин Д.В. Bitcoin: новая форма денег или спекулятивный пузырь? // Банковское дело. — 2014. — № 3. — С. 52 – 54.

2. Калашников А. А., Тютюнникова П.С., Тютюнников Д.Г. Биткойн — новая «финансовая пирамида» или средства платежа будущего? // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 4-1 (45). — С. 805 – 807.

3. Мочалова Ю. Биткойн: валюта или «пузырь»? // Финансовый бизнес. — 2014. — № 1 (168). — С. 79 – 80.

4. Новиков А. Криптовалюта: возможности и риски // Государственная служба. — 2015. — № 5 (97). — С. 64 – 67.

5. Сейтим А. Е. Использование криптовалют как альтернативное решение проблем мировой валютной системы // Проблемы экономики. — 2014. — № 2. — С. 50 – 55.

6. Cheat E. T., Fry J. Speculative Bubbles in Bitcoin Markets? An Empirical Investigation into the Fundamental Value of Bitcoin // Economic Letters. — 2015. — Vol. 130. — pp. 32 – 36.

УДК 339.7

Международный финансовый менеджмент в системе бизнес-управления финансами

Сальников А.М., канд. экон. наук, доцент

В наши дни финансовые потоки компании являются основным объектом управления на любой организации, так как каждое решение тесно связано с формированием и движением денежных средств. Поэтому знание основ международного финансового менеджмента сегодня необходимо каждому руководителю для более детального и комплексного понимания проблем, стоящих перед его организацией при осуществлении международных экономических, и эффективного выполнения своих функций.

Международный финансовый менеджмент представляет свод принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов групп организаций для достижения их стратегических целей в международной торговле и на основе контрактных отношений.

Финансовый менеджмент является частью общего менеджмента компании, который содержит управление производством, маркетингом и персоналом, и его цели должны соответствовать общим целям компании [1, с. 5].

Под объектом управления финансового менеджмента принято понимать совокупность условий осуществления денежного оборота и движения денежных средств, кругооборота стоимости, распределения финансовых ресурсов, возникающих во внутренней и внешней среде организации.

Можно выделить следующие элементы объекта управления, а именно:

- денежный оборот;
- финансовые ресурсы;
- кругооборот капитала;
- финансовые отношения [2, с. 38].

Система управления финансами на организации есть совокупность финансовых инструментов, методов, технических средств, а также специалистов, организованных в определенную финансовую структуру, посредством которых осуществляется целенаправленное функционирование объекта управления. К элементам в системе МЭО и управления финансами на организации можно отнести:

- кадры (подготовленный персонал);
- финансовые инструменты и методы; – технические средства управления;
- информационное обеспечение [3, с. 24].

Главной целью финансового менеджмента является обеспечение роста благосостояния собственников организация в текущем и перспективном периоде. Эта цель достигается за счет обеспечения максимизации рыночной стоимости бизнеса (организация) и реализует финансовые интересы его владельцев.

Характерной особенностью современного периода развития мировой экономики является нестабильность. Она проявляется в сильной изменчивости конъюнктуры рынка, высокой волатильности финансовых рынков, периодических спадах мировой экономики, которые вызывают негативные социально-экономические последствия. Указанные обстоятельства обуславливают повышение предпринимательских рисков, ухудшение инвестиционного климата, осложнение привлечения кредитных средств, необходимых для успешного развития организаций, неприемлемое снижение показателей прибыли и рентабельности, и другие негативные последствия, которые в конечном итоге могут привести к потере финансовой устойчивости и банкротству [4, с. 8].

В этой связи особую значимость и актуальность приобретает стратегического управления финансами, нацеленное на снижение предпринимательских рисков и обеспечение конкурентоспособного развития экономических субъектов в изменяющихся условиях внешней предпринимательской среды.

Стратегия управления – общее направление и способ использования имеющихся средств для достижения поставленной цели развития с определенным набором правил и ограничений принятия решений.

Тактика управления – это конкретные методы и приемы достижения поставленной стратегической цели в рамках конкретных условий деятельности.

Международный финансовый менеджмент – такой тип управления финансами, в котором задействуется умение оценивать ключевые стратегические показатели хозяйственной деятельности экономических субъектов, анализировать факторы, определяющие эти показатели, разрабатывать и оценивать эффективность стратегий роста выручки и повышения финансовых результатов, определять ключевые стратегические параметры дивидендной политики и структуры и движения капитала [5, с. 212].

Стратегический финансовый менеджер способен формулировать требования к конкурентоспособным темпам развития бизнеса, определять стратегические параметры управления запасами и денежными активами в международной торговле, управлять финансовыми рисками, прогнозировать ожидаемые денежные потоки и использовать результаты прогнозирования при принятии стратегических инвестиционных решений на межгосударственном уровне.

В наши дни международный финансовый менеджмент является одним из наиболее активно развивающихся процессов, направленных на решение большого количества задач, появляющихся в ходе управления бизнесом в целом. Международный финансовый менеджмент в процессе управления финансовыми потоками включает в себя разработку и выбор критериев для принятия рациональных МЭО на перспективу, а также в условиях риска и неопределенности, и их практического использования с учетом особенностей деятельности организация. В связи с чем в последнее время стала возрастать значимость стратегического финансового менеджмента в управлении стратегической конкурентоспособностью организация.

Рассмотрим международный финансовый менеджмент на примере компании АО «ЦМД-Софт». Компания была основана в 1995 году в рамках группы Центрального Московского Депозитария. ЦМД-софт сегодня предоставляет консалтинговые услуги широкого профиля, внедряет своим заказчикам передовые IT-технологии (SAP Business One, Microsoft Dynamics 365 и ELMA).

Одним из важных стратегических инвестиционных проектов конца 2018 года в компании стала разработка коробочного решения EDFO по юридически значимому документообороту на базе системы ELMA с действующими операторами электронного документооборота (Диадок, Сбис). В проект компания инвестировала 1,2 млн руб., привлекла для

работы 2 сотрудников-стажеров, а также одного разработчика-архитектора для контроля. Реализация проекта заняла около 4 месяцев, примерный срок окупаемости около 2 лет. На данный момент первый релиз готов к использованию, компания ищет партнеров для тестового запуска проекта.

Таким образом, даже в условиях экономической нестабильности компании, заинтересованные в развитии, активно используют международный финансовый менеджмент в системе управления финансами на организации и на его основе добиваются успеха.

Список литературы

1. Ветрова Е.Н. Финансовый менеджмент. Практикум: учеб. пособие. – СПб: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ, 2014. – 124 с.
2. Финансовый менеджмент: учебник / В.И. Авдеева, О.И. Костина, Н.Н. Губернаторова. – М.: КНОРУС, 2017. – 384 с.
3. Румянцева Е.Е. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2016. – 360 с.
4. Кунин В.А. Международный финансовый менеджмент: учебно-методическое пособие для магистров. – СПб: Издательство Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2017. – 168 с.
5. Ирвин Д. Финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 620 с.

УДК 332.132

О модификации модели Лаунхардта для решения задач управления региональным развитием

Сальников А.М., канд. экон. наук, доцент

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Управление экономикой регионов традиционно включает в себя ряд задач, связанных с определением экономического профиля каждого региона и размещением производительных сил на территории региона. Рассматривая страну как совокупность регионов, эти же задачи объединяются в другую — задачу о размещении производительных сил на территории страны.

Исторически эти задачи могут решаться двумя путями. Первый из них предполагает сильное государственное вмешательство в экономику и принудительное разбиение страны на экономические регионы с

определением экономической специализации каждого. Часто такой путь предполагает, что экономическое районирование будет совпадать с административным. Самый известный пример такого подхода — СССР. В период первых пятилеток существовавшая со времен Екатерины II система губерний была разрушена; ее сменила система промышленных областей, выделение которых основывалась на планах по развитию разных отраслей промышленности и сельского хозяйства в тех или иных частях страны.

Второй путь предполагает минимальное вмешательство государства и переложение решение проблем регионального развития на плечи частного бизнеса. Считается, что бизнес сам может определить наиболее пригодные места для размещения отдельных производств, ориентируясь на показатели деятельности отдельных компаний и потребности общества в целом. Государству в данном случае отводится роль гаранта конкуренции. Примерно таким образом развивались США на протяжении всей своей истории: сельскохозяйственный Юг, промышленный Север, многопрофильный Фронтис сформировались самостоятельно, попутно создав штаты как основу государственности.

Независимо от пути решения проблем регионального развития — государственной или либеральной, идеология решения задач регионального развития остается одной и той же: нужно максимизировать экономическую эффективность деятельности всех экономических агентов, уже размещенных или размещаемых на заданной территории. Ограничением при этом служат природные ресурсы, имеющиеся в распоряжении человечества технологии и предельная отдача факторов производства.

За последние двести лет было предложено множество математических моделей, позволяющих решить задачу оптимального размещения производительных сил на заданной территории (следствием этой задачи является экономическое районирование страны и формирование стратегий развития отдельных регионов).

Первая концепция размещения производительных сил была предложена Иоганном фон Тюненом в начале XIX века. По его мнению, сельхозпроизводители должны были размещаться вокруг городов в идеальных кольцах, причем в пределы одного кольца попадали производители, специализирующиеся строго на одной культуре. Границы колец выделялись на основе безразличия в издержках на производство разных культур и доставки готовой сельхозпродукции в город. Теория фон Тюнена имела слишком много ограничений — исключительно аграрную

направленность, узкую специализацию каждого экономического агента и т. д.

Анализируя подходы фон Тюнена к решению задачи о размещении производительных сил, Вильгельм Лаунхардт в 1882 году предложил универсальную модель — модель локационных треугольников. В основе этой модели лежал принцип минимизации транспортной работы по доставке сырья из мест его происхождения (природные источники, поставщики) до предприятия и готовой продукции с предприятия до потребителей (заказчиков).

Суть модели заключается в следующем. Допустим, что предприятие получает сырье из источников S_1, S_2, \dots, S_n и продает готовую продукцию потребителям C_1, C_2, \dots, C_m . Объемы закупок и продаж в единицу времени — WS_1, WS_2, \dots, WS_n и WC_1, WC_2, \dots, WC_m соответственно. Нужно определить, в какой точке F можно построить предприятие.

Решение задачи по Лаунхардту проводится следующим образом. Правильное с точки зрения экономики положение точки F определяется следующим выражением:

$$\sum_{i=1}^n FS_i \times WS_i + \sum_{j=1}^m FC_j \times WC_j \rightarrow \min \quad (1)$$

где FS_i — расстояние от точки F до источника сырья номер i ;

FC_j — расстояние от точки F до потребителя продукции номер j .

Если предположить, что точки S_i и C_j имеют декартовы координаты $(x_{S_i}; y_{S_i})$ и $(x_{C_j}; y_{C_j})$ соответственно, а точка F — координаты $(x_F; y_F)$, то (1) превращается в (2):

$$\begin{aligned} & \sum_{i=1}^n \left((x_F - x_{S_i})^2 + (y_F - y_{S_i})^2 \right) \times WS_i + \\ & \sum_{j=1}^m \left((x_F - x_{C_j})^2 + (y_F - y_{C_j})^2 \right) \times WC_j \rightarrow \min \end{aligned} \quad (2)$$

Поскольку координаты точек происхождения сырья $(x_{S_i}; y_{S_i})$ и потребителей продукции $(x_{C_j}; y_{C_j})$ известны, а координаты завода $(x_F; y_F)$ — нет, то левую часть (2) можно рассматривать как функцию Z от двух переменных:

$$Z(x_F; y_F) = \sum_{i=1}^n \left((x_F - x_{S_i})^2 + (y_F - y_{S_i})^2 \right) \times WS_i + \sum_{j=1}^m \left((x_F - x_{C_j})^2 + (y_F - y_{C_j})^2 \right) \times WC_j \rightarrow \min \quad (3)$$

Минимум функции Z достигается при выполнении следующих условий:

$$\begin{cases} \frac{\partial Z}{\partial x_F}(x_F; y_F) = 0 \\ \frac{\partial Z}{\partial y_F}(x_F; y_F) = 0 \end{cases} \quad (4)$$

Определив производные и решив систему уравнений (4), мы получаем искомые координаты точки F для постройки завода.

Самый простой вариант задачи (1) — случай с двумя источниками сырья и одним потребителем. Точки их положения образуют треугольник, отчего теория вошла в науку под названием теории треугольников Лаунхардта.

В дальнейшем появилось множество теорий [2; 4], развивающих принцип Лаунхардта. Эта же модель широко используется и в современных методиках, связанных с определением точек положения производительных сил при известных положениях источников сырья и потребителей, а также в работах, реализующих кластерный подход к региональному развитию как на мезо- [1; 5], так и на макроуровне [3; 6].

Вместе с тем, в модели Лаунхардта есть существенный изъян. Расчет расстояний для (2) ведется в предположении, что Земля имеет плоскую форму. Во XIX веке, когда Лаунхардт создавал свою теорию, это было допустимо: при относительно малых расстояниях между источниками сырья S , потребителями C и заводом F можно считать, что поверхность шара близка к плоской. С течением времени задачи по оптимизации размещения производительных сил пришлось решать для достаточно больших стран. Например, территория СССР в широтном направлении занимала около трети земного шара, и рассматривать такой сферический сегмент как плоскость нельзя.

Решение этой проблемы нам представляется следующим образом. Нужно перейти от измерения расстояний в декартовой системе к измерению реальных расстояний между точками на сфере:

$$FS_i = \angle FS_i \times 2 \times \pi \times R \quad (5)$$

где:

— FS_i — расстояние от точки F до источника сырья номер i ;

- $\angle FS_i$ — угол между линиями, соединяющими геометрический центр Земли с точками F и S_i , измеренный в радианах;
- R — радиус земного шара (6371 км).

При таком подходе целевая функция (2) превратится в

$$2 \times \pi \times R \times \left(\sum_{i=1}^n \angle FS_i^2 \times WS_i + \sum_{j=1}^m \angle FC_j^2 \times WC_j \right) \rightarrow \min \quad (6)$$

или, после упрощения:

$$\sum_{i=1}^n \angle FS_i^2 \times WS_i + \sum_{j=1}^m \angle FC_j^2 \times WC_j \rightarrow \min \quad (7)$$

Дальнейшая последовательность действий по решению (7) остается прежней.

Указанные изменения, внесенные нами в модель Лаунхардта, позволяют точнее определять местоположение производительных сил, что, в свою очередь, повысит эффективность их деятельности с экономической точки зрения, а в конечном итоге, позволит проводить более рациональную региональную политику государства.

Список литературы

1. Бабкин В.А. Предпосылки становления инновационных кластеров // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 11-1 (64). — С. 1100 – 1105.
2. Большаков Я.А., Фридкин В.Н. Теории размещения регионального хозяйства: история и современность // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 11-1 (64). — С. 819 – 828.
3. Бондарская О.В. Малый город как пространственная социально-экономическая система // Социально-экономические явления и процессы. — 2014. — № 7. — с. 17 – 22.
4. Грицюк Т.В. Государственное регулирование экономического развития регионов: проблемы и стратегия // Финансы и кредит. — 2003. — № 18 (132). — С. 9 – 20.
5. Кара А.Н., Айрапетян Л.А. Особенности кластера как модели размещения регионального производства // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: экономика. — 2015. — № 4 (42). — С. 61 – 67.
6. Корабейников И.Н., Счастлиева Л.М., Токарева Ю.С., Корецкая И.М. Факторы, влияющие на эффективное функционирование регионального производственного комплекса // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2009. — № 4 (98). — С. 53 – 59.

7. Колесов Р.В. Основы методологии оценки надежности, устойчивости и стабильности финансового обеспечения органов власти региона // Научные труды Вольного экономического общества России. - 2012. - Т. 163. - С. 338-351.

УДК 349.2

Особенности оформления трудовых отношений с военнослужащими запаса

Сироткин С.А., канд. эконом. наук. доцент

При приеме на работу военнослужащих, находящихся в запасе (отставке) организации сталкиваются с определенными нюансами: во-первых-какие документы потребовать при трудоустройстве, во-вторых – как рассчитать трудовой и страховой стаж для расчета различных пособий и надбавок, в-третьих – кого нужно уведомлять о приеме на работу бывшего военнослужащего и т.д.

Перечень документов, необходимый для приема бывшего военнослужащего содержится в ст. 65 Трудового кодекса Российской Федерации (далее-ТК РФ). Особенностью является то, что, если соискатель не работал до поступления на военную службу или не совмещал военную службу с педагогической или научной деятельностью, работодателю необходимо оформить трудовую книжку и пенсионное свидетельство. Обязательными для такой категории работников является предоставление со стандартными документами для трудоустройства военного билета или временного удостоверения гражданина, подлежащего призыву на военную службу. Формы документов воинского учета, а также формы документов, по которым осуществляется первичный воинский учет в органах местного самоуправления, порядок их ведения и хранения установлены в Приложении 9 к Инструкции по обеспечению функционирования системы воинского учета граждан РФ, утвержденной Приказом Минобороны России от 18.07.2014 № 495.

Какие обязательные мероприятия должен осуществить работодатель? Обязательно нужно убедиться о том, что соискатель освобожден от военной службы (в данном случае в качестве доказательства об увольнении с военной службы может быть приказ командира воинской части, при отсутствии на момент трудоустройства документа о снятии с воинского учета). В случае отсутствия у него трудовой книжки, нужно

оформить её в течении недели в соответствии с п. 8 Правил ведения и хранения трудовых книжек, изготовления бланков трудовой книжки и обеспечения ими работодателей, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 16.04.2003 № 225 «О трудовых книжках». Если у военнотружущего на момент трудоустройства нет СНИЛС работодателю необходимо оформить специальную анкету и направить её в отделение ПФР. После заключения трудового договора и прима бывшего военнотружущего на работу работодатель обязан уведомить о трудоустройстве военкомат и командира воинской части по месту последней службы трудоустроенного военнотружущего.

При нарушении процедуры трудоустройства военнотружущего запаса руководитель организации, в рамках организации управленческой деятельности, может быть привлечен к административной ответственности в соответствии с КоАП РФ. В частности Согласно ст. 19.29 КоАП РФ штраф за несообщение о приеме на работу бывшего служащего для должностных лиц составляет от 20000 до 50000 руб., для юридических лиц - от 100000 до 500000 руб. При этом следует помнить, что в Постановлении Пленума ВС РФ от 28.11.2017 № 46 сказано: отсутствие у работодателя сведений (если они не сообщались при трудоустройстве работником, трудовая книжка не предъявлялась) о замещении гражданином в течение предшествующих трудоустройству двух лет должности государственной (муниципальной) службы, включенной в соответствующий перечень, свидетельствует об отсутствии его вины и, как следствие, состава административного правонарушения, предусмотренного ст. 19.29 КоАП РФ.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
3. Инструкции по обеспечению функционирования системы воинского учета граждан РФ, утвержденной Приказом Минобороны России от 18.07.2014 № 495.
4. Постановление Правительства РФ от 16.04.2003 № 225 «О трудовых книжках».
5. Горгола Е.В., Кваша В.А. О необходимости создания системы подготовки гражданского персонала ВС РФ // Вооружение и экономика. - 2011. - № 2 (14). - С. 93-98.

Функционирование судебной системы РФ, как элемента государственной власти

Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент

Судебная власть в России, как составная часть правовой системы, развивается и совершенствуется. От качества работы судебной системы зависит становление правового Российского государства. Конституцией России установлено, что народ осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления. С этой целью формируются ветви власти в России. Судебная власть строит свою деятельность на ряде принципов, основополагающим из которых является принцип независимости от политической власти России.

Судебная власть представлена системой судебных органов государства, осуществляющих правосудие. Помимо правосудия на судебные органы государством возложено осуществление контроля и надзора за обоснованностью мер принудительного характера; толкование правовых норм, как направление деятельности, которое проявляется в раскрытие представителями судебной власти значения определённых правил поведения; удостоверение юридически значимых фактов, как исключительной возможности судебных органов придавать юридический вес определенным моментам действительности.

Формирование и развитие современной судебной системы России началось в 1991 году прошлого века. В соответствии с конституционно провозглашенной концепцией разделения властей особый статус и особую роль приобретает самостоятельная и независимая судебная власть.

Изучение судебной власти, по нашему мнению, логично начать с определения сущности и понятия государственной власти, а также источников, субъектов и объектов данной власти.

Основным законодательным актом Российской Федерации, устанавливающим систему власти в государстве, принципы осуществления власти и иные вопросы, связанные с деятельностью государственной власти в России, является Конституция Российской Федерации (далее – Конституция РФ). В статье 3 Конституции сказано, что носителем суверенитета и единственным источником власти в Российской Федерации является ее многонациональный народ. Народ

осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления [1].

Исходя из этого, народ должен осуществлять властные полномочия. Для этого нужно создать институты, которым будут предоставлены властные полномочия от имени народа. По мнению одного из авторитетных российских ученых профессора Радько Т.Н. необходимо создание государственного аппарата, издание правовых норм, определения области функционирования данной системы власти [3, с. 9].

Характер государственной власти определяет особенности государства и его механизма. В демократическом обществе государство и его органы служат обществу, на первый план в его деятельности выдвигаются общесоциальные функции, цели [3, с. 12]. Необходимо четко разграничивать функционирование органов власти на государственном, региональном и муниципальном уровнях.

С целью разграничения функций и полномочий система власти в России имеет деление на три ветви. Государственная власть в Российской Федерации осуществляется на основе разделения на законодательную, исполнительную и судебную. Органы законодательной, исполнительной и судебной власти самостоятельны [1].

Государственную власть в РФ осуществляют Президент Российской Федерации, Федеральное Собрание (Совет Федерации и Государственная Дума), Правительство Российской Федерации, суды РФ [1].

Органы законодательной, исполнительной и судебной власти на основании Конституции наделены самостоятельностью [2, с. 54]. Судебная власть - система судебных органов государства, осуществляющих правосудие. Также Конституцией закреплены специфические свойства Судебной власти в России - самостоятельность, исключительность, подзаконность и полнота. Назначением судебной власти является защита прав и свобод граждан, конституционного строя РФ, обеспечение соответствия актов законодательной и исполнительной власти Конституции, соблюдение законности и справедливости при исполнении и применении законов и иных нормативных актов.

Существует ряд ключевых направлений деятельности судебной системы. Они исходят из принципов построения судебной власти в Российской Федерации и положений отдельных законодательных актов. Таким образом, можно выделить следующие функции, а именно:

- осуществление правосудия;
- контроль и надзор;
- толкование правовых норм;

– удостоверение юридически значимых фактов.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) (с поправками от 30 декабря 2008 г., 5 февраля, 21 июля 2014 г.).

2. Бархатова Е.Ю. Комментарии к Конституции Российской Федерации. – М.: Проспект, 2010. – 214 с.

3. Радько Т.Н., Лазарев В.В., Морозова Л.А. Теория государства и права: учебник для бакалавров - М.: Проспект, 2016. – 326 с.

УДК 341.1/8

Банковская система США и принципы ее построения: правовой аспект

Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Банковскую деятельность в США регулирует множество законов, значительное влияние на банковское дело оказали:

- Закон о реальной процентной ставке и условиях ссуды, простых для понимания;

- Закон об упрощениях и реформировании закона о реальной процентной ставке и условиях ссуды, простых для понимания;

- Закон о слиянии банков 1960 г.;

- Закон о секретности банковских операций.

Законы о реальной процентной ставке и простых для понимания условий ссуды представляли собой законодательные акты, направленные на защиту потребителей от махинаций кредиторов. Банки были обязаны контролировать соответствие своих действий требованиям закона [2].

По Закону о слиянии от банков требовалось ведение финансовых нишей и отчетов о нестандартных, необычных финансовых операциях и валютных переводах. Такие отчеты должны были быть использованы в ходе уголовных, налоговых и регулирующих расследований или процедур.

В США банком считается любая организация, выполняющая одну из следующих банковских операций: получение, инкассирование, перевод, оплату, кредитование, инвестирование, расчетные оперший, обмен и обслуживание (безопасное хранение, доверительное управление, агентское

представительство, попечительство) денег и заявок на деньги как внутри страны, так и за ее пределами.

В более узком смысле термин «банк» применим к институтам, предоставляющим возможности депонирования средств для широких слоев населения. Такие институты могут быть объединены в две большие группы: коммерческие банки и некоммерческие банковские институты.

Во вторую группу входят такие институты, как сберегательные банки и кредитные союзы, целью которых не является получение прибыли. Их часто называют сберегательными институтами, хотя коммерческие банки также имеют сберегательные счета и срочные депозиты.

Банковская система США включает в себя следующие депозитные институты:

- двенадцать федеральных резервных банков, выполняющих функции центрального банка;

- национальные банки, имеющие разрешение на федеральном уровне от Контролера денежного обращения, которые обязаны быть членами ФРС;

- банки штатов и трастовые компании штатов, созданные штатами для обеспечения услуг коммерческого банковского дела и объединенного банковского дела и трастовых услуг. По желанию они могут присоединиться к ФРС;

- трастовые компании, созданные различными штатами с уставными полномочиями на обеспечение трастовых услуг, но которые в большинстве своем переключились на предоставление коммерческих банковских услуг;

- различные штатные институты меньшей значимости, такие как частные банки, промышленные банки, имеющие банковские уставы или имеющие разрешение на прием депозитов (например, кооперативные биржи в Арканзасе и депозитарии наличности в Южной Каролине).

Банковские законы штатов разрешают:

- ведение банковской деятельности на базе подразделения — банк действует только на одной территории;

- ведение банковской деятельности на базе филиалов по всей территории штата — банк может иметь свои отделения и осуществлять через них свою деятельность на территории Штата;

- ограниченное ведение банковской деятельности на базе отделений — банк может открывать филиалы только в пределах специально ограниченного географического района внутри штата;

- внутриштатные мультибанковские холдинговые компании — собственность или контроль ряда банков внутри штата;

• холдинговые компании банков, действующие на территории нескольких штатов, — банковские холдинговые компании, действующие за пределами штата [1, с. 24].

Крупнейшей системой некоммерческих банковских институтов, принимающей депозиты, является Система Федеральных банков жилищного кредита (СФБЖК). Она была создана в 1932 г. для обеспечения источников кредитования национальных институтов жилищного кредита. Система связывает ипотечные кредитные институты с рынками капитала путем выпуска консолидированных облигаций и дисконтированных векселей крупного достоинства. Она служит источником вторичной ликвидности для своих членов для удовлетворения потребности в больших или неожиданных выплатах. Закон требует, чтобы все застрахованные на федеральном уровне ссудосберегательные ассоциации входили в состав СФБЖК. Членство в Системе открыто для штатных взаимных ссудосберегательных ассоциаций и фондов, сберегательных банков, взаимных сберегательных компаний по страхованию жизни.

Банки, первоначально организованные как специализированные национальные или штатные банки и трастовые компании, достаточно быстро расширили круг предоставляемых банковских продуктов и предлагают полный ассортимент банковских и связанных с ними услуг.

Полное банковское обслуживание включает в себя выполнение разнообразных функций: прием депозитов до востребования и оплата чеков клиентов, предоставление и обслуживание банкоматов (АТМ); прием срочных и сберегательных депозитов, выдача платежных приказов с использованием средств со сберегательного счета клиента 1 (Nows) и выплата процентов по этим счетам, предоставление услуг по автоматизированному переводу средств (АТS) со сберегательных счетов на покрытие чеков; учет векселей, акцептов и переводных векселей; предоставление кредитов с обеспечением или без него предпринимательским фирмам, выдача аккредитивов и акцепт векселей, выставленных под них; перевод денег внутри страны и за рубежом; инкассирование и проведение операций с валютой; выставление тратт, чеков кассира, платежных поручений и удостоверение чеков; предоставление сейфов для хранения ценностей; предоставление услуг по хранению и распоряжению ценными бумагами и другими ценностями; предоставление ссуд отдельным лицам и обслуживание кредитных карточек граждан; кредитование или дисконтирование выплат в рассрочку задолженности клиента продавцу; выступление в качестве доверенного лица частных лиц, создание общих трастовых фондов; предоставление корпоративных трастовых услуг (агент по

трансферту акций, регистратор акций, выплата процентов и дивидендов по поручению и за счет компании, условное депонирование денежной суммы у третьего лица на чье-либо имя, доверенное лицо по контракту между держателем акций и компанией, их выпускающей); факторинг, лизинг оборудования; осуществление сделок с государственными ценными бумагами и подписание обязательств общего характера в отношении штатных и муниципальных ценных бумаг; инвестирование в государственные и другие долговые ценные бумаги; исполнение функций налогового агента или депозитария для правительства США, штатов и подразделений штатов; страхование; оказание прочих услуг.

Существенной частью банковской системы США являются иностранные банки. На территории США иностранные банки осуществляли свою деятельность через отделения, агентства, коммерческие банки и инвестиционные компании штата Нью-Йорк и корпорации Эджа. Корпорации Эджа создаются ФРС для проведения международных операций. Штатные и федеральные банки, являющиеся филиалами иностранных банков, обследуются и подлежат надзору со стороны федеральных и штатных банковских властей на тех же условиях и принципах, что и другие федеральные и штатные банки. Деятельность иностранных банков на территории США регулируется Законом о международных банковских операциях 1978 г.

Список литературы

1. Ситник А.А. Банковская система США // Актуальные проблемы российского права. – 2016. - № 10(71). - С. 24.

2. Олсен М. Банковский надзор. Европейский опыт и российская практика. - М., 2005. - Режим доступа: <http://www.delrus.ccc.eu.int/>.

УДК 347.44

Особенности правового регулирования системы государственных (муниципальных) закупок в России

Сироткин С.А., канд. экон. наук. доцент

Сальников А.М., канд. экон. наук. доцент

Разумов Д.С., канд. ист. наук. доцент

Работа по совершенствованию системы государственных (муниципальных) закупок в России развивается и совершенствуется. На современном этапе развития права, сфера госзакупок занимает ключевое

место в правовой системе РФ. Основная цель заключается в снижении коррупционной составляющей в контрактной системе и более рациональное и эффективное расходование государственных и муниципальных финансов. Правовой массив регулирующий контрактную деятельность достаточно объемный, в его основе лежит Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ (часть 1) глава 4 «Поставка товаров для государственных или муниципальных нужд» и глава 5 «Подрядные работы для государственных или муниципальных нужд», Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – 44-ФЗ) и Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – 223-ФЗ). Эта работа достаточно многогранна с точки зрения применения и реализации права, так как в ней прослеживается:

- особенности конституционного права РФ (в соответствии со ст. 78 Конституции РФ Федеральные органы исполнительной власти по соглашению с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации могут передавать им осуществление части своих полномочий, если это не противоречит Конституции РФ и федеральным законам);

- особенности бюджетного права РФ (в соответствии со ст. 34 Бюджетного кодекса РФ, исполнения бюджета включают принцип рационального и экономного расходования денежных средств);

- особенности договорного права РФ (в соответствии со ст. 529 ГК РФ осуществляется заключение договора поставки товаров для государственных или муниципальных нужд);

- правовое обеспечение управленческой (административно) деятельности (создание и организация работы контрактной службы в организации лежит на ответственности руководителя).

44-ФЗ детально регулирует отношения, предусматривающие все стадии работы государственных и муниципальных учреждений по размещению заказа, начиная с планирования и завершая контролем за исполнением государственных и муниципальных контрактов. Реалии экономической жизни убеждают в необходимости планирования любой экономики в современных условиях. В настоящее время все большее количество исследователей склоняются к мнению необходимости планирования развития рыночной экономики [5, с. 125]. Существенной составляющей в планировании экономики страны является планирование расходной части соответствующих бюджетов, и в частности, государственные и муниципальные расходы на закупку товаров,

выполнения, работ и оказания услуг. Безусловно, реализация государственных и муниципальных закупок должна осуществляться в детально регламентированной правовой форме. Важной вехой в развитии данного направления стало создание единой правовой системы правового регулирования государственных и муниципальных закупок.

Предмет правового регулирования по поставке товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд носит комплексный характер и регулируется нормами права различных отраслей, именно: на этапе планирования, нормирования государственных и муниципальных закупок, размещения информации о государственных и муниципальных закупках отношения регулируются публично-правовыми нормами права, в то время как заключение государственных и муниципальных контрактов, контроль за их исполнением, ответственность за нарушение контрактных обязательств регулируются как частноправовыми, так и публично-правовыми нормами. Развитие системы правового регулирования государственных и муниципальных закупок способствовало развитию информационного законодательства. Как отмечает ряд авторов, применение электронных технологий в системе государственных и муниципальных закупок дало мощный импульс развития информационного права, необходимости разработки и принятии нормативной базы об электронном документообороте и электронных платежах [6, с. 42].

Метод правового регулирования в сфере государственных закупок также имеет свои отличительные особенности. Наряду с частными и публично-правовыми средствами регулирования общественных отношений в сфере государственных закупок используется уникальный способ регулирования, предусматривающий внесение в реестр недобросовестных поставщиков лиц, нарушивших обязательства по заключению и исполнению контрактов. Все перечисленное позволяет сделать вывод о возможном появлении комплексной самостоятельной субстанции в системе механизма правового регулирования общественных отношений. Отношения в сфере государственных и муниципальных закупок в большей степени носят гражданско – правовой характер и, несмотря на гражданско-правовой характер отношений, складывающихся по поводу заключения и исполнения государственных контрактов в сфере государственных и муниципальных закупок, данные правоотношения представляют собой систему, имеющую развитую организационную структуру. Действие рыночных механизмов органично сочетается с

финансово-правовым регулированием отношений в сфере государственных и муниципальных закупок.

Государственный и муниципальный контракт имеет свою правовую специфику, органично сочетая императивные и диспозитивные начала правового регулирования. Не случайно В.А. Щербаков отмечает, что под государственным и муниципальным заказом понимается «распорядительный акт государственного или муниципального органа, устанавливающий объемы выделенных государственных или муниципальных средств, виды и количество товаров, работ и/или услуг, а также сроки и другие условия, связанные с удовлетворением соответствующих государственных или муниципальных нужд». Как правильно отмечает Белов В.Е.: «Характерные для этого договора особенности позволяют рассматривать его как гражданско-правовой договор, включающий отдельные публичные (административно-правовые, финансово-правовые и т.п.) элементы. Государственный контракт в сфере госзаказов обладает рядом особенностей, позволяющих выделить его из общей массы гражданско-правовых договоров. К ним относятся комплексный характер правового регулирования, особая целевая направленность государственного контракта, специальные источники финансирования, его заключение по результатам размещения госзаказа, особый субъектный состав, повышенная ответственность за выполнение договорных обязательств и т.д. [7, с. 63]». В связи с этим целесообразно говорить о дальнейшем совершенствовании существующей нормативно-правовой базы гражданского, финансового, информационного законодательства. При этом необходимо выработать единую терминологию применительно к механизму правового регулирования государственных и муниципальных закупок.

Говоря о сфере разграничения 44-ФЗ и 223-ФЗ в механизме правового регулирования государственных и муниципальных закупок правового регулирования государственных и муниципальных закупок можно выявить следующую закономерность: государственные и муниципальные учреждения, финансируемые за счет средств соответствующего бюджета, руководствуются в своей деятельности 44-ФЗ. Организации, имеющие внебюджетные источники финансирования могут использовать 223-ФЗ рамочный закон, позволяющий выбрать способ определения поставщика, разместить информацию на коммерческих торговых площадках, что создает трудности по своевременной подготовке и предъявлению документации в сроки, установленные Заказчиком. Большая степень свободы заказчика в плане выдвижения различных требований к

поставщику выбору формы проведения торгов, коммерческой электронной торговой площадки является питательной средой для коррупционных проявлений.

Нормативная база по размещению государственных и муниципальных заказов является в настоящее время достаточно развитой за счет высокой степени детализации правового регулирования. Вероятно, дальнейшее развитие законодательства должно осуществляться путем детализации и отражения специфики размещения заказов к отдельным видам товаров, работ, услуг. Целесообразно, осуществить консолидацию типовых контрактов по однородным товарам, работам и услугам в совокупности с разработкой требований технического, экологического и иного характера.

Проведение торгов в форме аукциона дает возможность максимально уменьшить цену контракта относительно начальной максимальной цены, требует значительно меньшей документации в соотношении с такой формой проведения торгов, как конкурс. Но следует понимать снижение цены контракта ниже себестоимости выполнения товаров, выполнения работ и оказания услуг ведет к целой системе совершения правонарушений, поскольку чаще всего исполнения контракта при цене ниже себестоимости возможно при сговоре поставщика и администрации Заказчика, либо поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг ненадлежащего качества по бросовым ценам. Негативное явление, проявляющееся в сговоре поставщика и заказчика при проведении аукциона, отмечается рядом исследователей. В частности, В.Н. Курц указывает, что «у участников аукционов значительно больше возможностей для осуществления сговора, чем, к примеру, у участников конкурсов, поскольку каждый знает цену контракта, предлагаемую конкурентом» [7, с. 21].

В этой связи особое внимание при размещении госзаказов и заключении государственных контрактов, а также при исполнении контрактных (договорных) обязательств должно уделяться качеству товаров, работ, услуг. Применительно к крупным госзаказам возможно привлечение специализированных экспертных организаций, задачей которых является обеспечение контроля и участие в приемке товаров (результатов работ, услуг). В данной деятельности могут принимать участие торгово-промышленные палаты. Также в качестве одного из критериев соответствия качества может рассматриваться наличие системы управления качеством.

Использование запроса котировок как формы проведения торгов ограничено, как правило, суммой контракта до 500 тысяч рублей, если

Заказчиком является организация, полностью финансируемая за счет средств соответствующего бюджета. Если же Заказчик имеет внебюджетные источники финансирования, то руководствуясь ФЗ-223 правомочен использовать другие формы торгов, в частности, запрос котировок. Анализ практики заключения государственных контрактов показывает, что Заказчики нередко используют запрос котировок как формы торгов при заключении контрактов на весьма значительные суммы. Поэтому целесообразно внести в законодательство изменения, предусмотрев возможность широкого использования такой формы торгов, как запрос котировок для организаций, финансируемых исключительно из средств соответствующего бюджета на сумму, превышающую 500 тысяч рублей.

Проведение торгов в форме конкурсов сопряжено с необходимостью подготовки иных помимо цены обоснованных показателей. Осуществление торгов в форме конкурса позволяет сформировать условия заключения контракта под конкретного поставщика, что негативно влияет на состояние законности регулируемых отношений. В данной ситуации целесообразно на законодательном уровне выработать примерный перечень сложных товаров, выполнения работ, оказания услуг, которые могут быть объектом торгов в форме конкурса.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
3. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
4. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
5. Фадеева Г.Д. Роль бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятий // Молодой ученый. - 2014. - № 12. – С. 190.
6. Горбунов-Посадов М.М. Электронные государственные закупки. – СПб: Питер, 2005. – 368 с.
7. Белов В.Е. Поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд: правовое регулирование. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 302 с.

Банковское риски и необходимость управления ими

Сироткин С.А., канд. эконом. наук. доцент

Согласно теории банковского дела цель банковской организации, как и любой корпоративной организации, состоит в максимизации текущей стоимости банка, иными словами максимизации рыночной стоимости акций. С этой точки зрения можно было бы предположить, что руководство банка должно инвестировать и вкладывать средства в те активы, которые приносят наибольший доход и не сопровождаются значительными затратами. В то же время вложение средств в инструменты с более высокой доходностью подразумевает принятие банком на себя дополнительного риска, поскольку основной постулат - правило инвестирования - состоит в том, что любой инвестор будет готов принять на себя дополнительный риск только при условии получения дополнительного вознаграждения, рисковой премии в качестве компенсации за принятие данного риска. Более высокая степень риска приводит к колебаниям размеров чистой прибыли банка, а, следовательно, и стоимости акций. Оговорюсь, что другим способом максимизации стоимости банка является снижение операционных расходов банка (что представляет собой на текущий момент довольно сложную задачу). Таким образом, руководству банка приходится балансировать и выбирать оптимальный уровень между доходностью банка и уровнем риска, ведь чем выше риск, тем больше вероятность недополучения прибыли, что в худшем случае может привести к банкротству. В то время как одни риски можно нивелировать или диверсифицировать, других избежать нельзя, так как они вызваны условиями рынка или связаны с категорией услуг, оказываемых банком.

Банковский риск - опасность потерь, вытекающих из специфики банковских операций, осуществляемых кредитными учреждениями.

В научной литературе можно встретить различные признаки, классифицирующие риски. Под классификацией рисков понимается их распределение на отдельные группы по определенным признакам для достижения определенных целей. На основе комплексной классификации банковских рисков можно моделировать банковскую деятельность, проводить поиск внутренних резервов с целью повышения эффективности осуществления операций.

Риски классифицируются по следующим признакам [1, с. 180]:

- по источникам возникновения в зависимости от характера объектов риска (вид финансового инструмента или вид деятельности)
- на финансовые и функциональные;
- по степени - на низкие, умеренные и полные;
- по времени - на ретроспективные, текущие и перспективные;
- по характеру - на внешние, не зависящие от деятельности банка, и внутренние, связанные с предоставлением банком финансовых услуг.

Банк России в настоящее время называет основные (типичные) банковские риски. Согласно указания оперативного характера № 70-Т 23 июня 2004 г., к типичным банковским рискам относятся:

- кредитный риск;
- страновой риск;
- рыночный риск (включает фондовый, валютный и процентный риски);
- риск ликвидности;
- операционный риск;
- правовой риск;
- риск потери деловой репутации (репутационный риск);
- стратегический риск.

С развитием управления пассивами и появлением широкого спектра новых банковских продуктов и услуг возросла необходимость адекватного и эффективного управления рисками. Управление банковскими рисками представляет собой процесс по выявлению, определению, оценке, отслеживанию и контролю рисков, связанных с деятельностью банка.

Процесс мониторинга и контроля рисков находится в компетенции Комитета по управлению активами и пассивами. Принцип 13 «Основопологающих принципов эффективного банковского надзора» гласит: «Органы банковского надзора должны быть уверены в том, что банки располагают процедурами всестороннего управления рисками (включая соответствующий надзор со стороны управления и высшего руководства) для выявления, измерения, контроля и управления всеми другими существенными рисками и там, где это необходимо, для резервирования капитала на покрытие этих рисков».

Управление рисками - система ограничения рисков чистым капиталом с целью обеспечения устойчивой работы банка и получения запланированной прибыли. Реализуется путем установления лимитов и иных ограничений на финансовые инструменты и операции банка в рамках действующего сценария развития макроэкономической ситуации [3].

Список литературы

1. Сироткин С.А. Банковский надзор: учебное пособие. – М: Юнити-Дана, 2009. – 252 с.
2. Указание оперативного характера Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках».
3. Указания Банка России от 15.04.2015 № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы».
4. Неклюдов В.А., Колесов Р.В. Оптимизация финансово-экономического обеспечения коллективной безопасности: институциональный аспект // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2016. - № 9 (91). - С. 25.
5. Юрченко А.В. Новации в системе государственного контроля /В сборнике: Современные тенденции развития инновационной экономики. Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции. Международный факультет ЮУрГУ, редактор-составитель Резанович И.В. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ. - 2013. - С. 115-118.

УДК 347.1

Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ: правовой аспект

Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент

Грехов Д.В., канд. экон. наук

В сфере правового регулирования экономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, как субъектов частного и публичного права пересекаются несколько отраслей системы российского права. В качестве основных таких отраслей можно выделить финансовое, гражданское, трудовое право, и иные отрасли.

На современном этапе развития экономики России малые и средние предприниматели становятся первостепенным направлением совершенствования стратегии государственной финансовой политики. На государственном и региональных уровнях разрабатываются новые и редактируются действующие нормативные правовые акты, направленные на стимулирование предпринимательской деятельности. Развиваются инфраструктурные проекты – бизнес-инкубаторы, технопарки и т.д. В

настоящее время в России зарегистрировано около 6,1 млн. субъектов МСП, на которых задействовано около 15,7 млн. человек [5].

Субъекты, относящиеся к МСП, могут выдержать современные риски и угрозы при активной государственной поддержке. Экономический кризис негативно отражается на динамике бюджетных вливаний для развития МСП. При достаточно большом желании государственных органов власти оказать помощь предпринимательству, за последние 3 года объемы этой помощи снижаются. Анализ стратегических документов по развитию малого и среднего предпринимательства свидетельствует о том, что принцип декомпозиции целей, целевых показателей и индикаторов не работает. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства, государственные программы и приоритетные проекты зачастую не соотносятся между собой. Крайне низкое качество целеполагания, которое призваны обеспечить стратегия социально-экономического развития и отраслевые стратегии государственных программ, определяющих полномочия и инструменты достижения целей, не позволяет количественно оценить эффективность и результативность бюджетных расходов.

Если обратить внимание на Правила предоставления и распределения в 2014 - 2016 гг. субсидий на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, то можно сделать вывод, что речь идет о субсидиях для софинансирования исполнения расходных обязательств, возникающих при выполнении региональными органами и органами местного самоуправления полномочий по поддержке малого и среднего предпринимательства.

Наряду с проблемами в области финансового права, малый и средний бизнес испытывает трудности и при защите своих гражданских прав. В рамках индивидуального и правового регулирования процессуальных отношений административно-правовые способы защиты субъектов предпринимательства базируется на общих требованиях законодательства. Данные требования закреплены в Кодексе административного судопроизводства РФ», «Кодексе РФ об административных правонарушениях», «Арбитражном процессуальном кодексе». В данных правовых нормах может использоваться несколько процессуальных административно-правовых способов, что позволяет рассматривать их как систему защиты нарушенного (оспариваемого) права. Судебные процессуальные административно-правовые способы защиты гражданских прав субъектов малого и среднего предпринимательства не

получили своего всестороннего исследования в юридической литературе. С процессуальной точки зрения способы защиты прав предпринимателей представлены как реализация законодательно установленной компетенции юрисдикционных органов в виде издания актов, имеющих своей целью установление, признание или подтверждение прав и юридически значимых фактов, а также восстановление нарушенных законных интересов субъектов правоотношений [2, с. 577; 3, с. 177]; способы, обеспечивающие защиту прав предпринимателей в процессе рассмотрения спора о нарушенном праве [4, с. 104]; действия юрисдикционных органов, регулируемые процессуальным законодательством [1, с. 7], и др.

Список литературы

1. Вершинин А.П. Способы защиты прав предпринимателей в арбитражном суде. – СПб: ТД «Северо-Запад», 1996. – 76 с.
2. Карелина С.А. Охрана и защита прав предпринимателей // Предпринимательское право Российской Федерации: учебник. - М.: Норма: ИНФРА-М, 2017. – 316 с.
3. Скворцова Т.А., Смоленский М.Б. Предпринимательское право: учеб. пособие. - М.: Юстицинформ, 2014. – 402 с.
4. Смагина И.А. Предпринимательское право: учеб. пособие. - М.: Омега-Л, 2009. – 286 с.
5. Данные Единого реестра малого и среднего предпринимательства по состоянию на 01 апреля 2016 г. [Электронный ресурс] // URL: <https://ofd.nalog.ru/>.
6. Неклюдов В.А., Колесов Р.В. Оптимизация финансово-экономического обеспечения коллективной безопасности: институциональный аспект // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2016. - № 9 (91). - С. 25.

УДК 336.64

Валютный риск в банковской системе

Тарасова А.Ю., канд. экон. наук

Деятельность банка подвержена многочисленным финансовым рискам, которые могут привести к сбоям в работе и даже банкротству банка, нанесению ущерба как собственникам, так и клиентам банка.

Валютный риск - это один из видов финансового риска - это риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных

валют и (или) драгоценных металлов по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах и (или) драгоценных металлах. Валютный курс любой валюты весьма подвижен, так как курс валют большинства государств с 1970 –х годов находится в свободном ценообразовании и функционирует на основании спроса и предложения на валютном рынке.

По мнению ряда экспертов, именно реализация валютного риска послужила основной причиной банковского кризиса в России в 1998 г.

Колоссальные валютные кредиты, взятые в долг у западных финансовых институтов, и слишком рискованные форвардные операции привели к тому, что, по оценке экспертов, открытые валютные позиции ряда банков, которые они держали вопреки инструкциям ЦБ, составили порядка 40-50%, и когда случилась девальвация – короткая валютная позиция сработала как детонатор, и обрушила банковскую систему.

В результате одни банки потеряли свой накопленный капитал, а другие приумножили его. Также следует отметить, что за период 1993-2000 гг. количество активов коммерческих банков в иностранной валюте, как и обязательств коммерческих банков возросла в 30 раз. А слабый контроль за валютным риском повлекли финансовый кризис, сопровождавшийся девальвацией рубля и колоссальными изменениями в экономике страны.

На современном этапе развития банковская система характеризуется умеренным развитием и некоторой стабильностью после ряда пережитых кризисов. Однако, в условиях переходной рыночной экономики, она подвержена многочисленным рискам, которые могут привести к сбоям в работе и банкротству кредитных организаций, нанесению ущерба акционерам и клиентам банка. Если основываться на определении, приведенном в Положении «Об организации внутреннего контроля в банках» [1], то под рисками понимается возможность утери ликвидности или финансовых потерь, связанная с внутренними и внешними факторами, влияющими на деятельность банка.

Валютный риск – это риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах и (или) драгоценных металлах. Валютный курс любой валюты весьма подвижен, так как курс валют большинства государств с 1970 –х годов находится в свободном ценообразовании и функционирует на основании спроса и предложения на валютном рынке. Однако Центральные банки не перестают оказывать влияние на него. Среди основных факторов нужно

выделить состояние платежного баланса страны, уровень инфляции, межотраслевую миграцию краткосрочных капиталов.

Чтобы минимизировать риск потерь на валютном рынке и повлиять на стабильность российской валюты по отношению к другим, необходимо применять методы контроля и страхования валютных рисков.

С целью снижения рисков в банковской деятельности Центральный банк РФ отслеживает открытые валютные позиции уполномоченных банков и устанавливает обязательные для исполнения лимиты открытой валютной позиции.

Их величина и порядок расчетов определены в Инструкции ЦБ РФ от 15 июля 2005 г. № 124-И «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями».

Проанализировав систему страхования валютных рисков можно сказать, что самыми распространенными методами являются:

- хеджирование – это срочное соглашение на покупку или продажу иностранной валюты, во избежание падения или роста курса валют;

- валютный своп – это валютная сделка, которая предполагает одновременную покупку и продажу банком определенного количества валют, в обмен на другую, по заранее оговоренной дате, по определенной ставке «спот». Кроме вышеперечисленных в мировой практике также известны такие методы минимизирования валютных рисков «мэтчинг» (matching), где банк может продать валюту по активу и пассиву, тем самым уменьшить курс валюты. И метод «неттинга» (netting), где происходит максимальное сокращением валютных сделок путем их укрепления.

Таким образом, можно сказать, что совокупный валютный риск банковской системы зависит от валютного риска банков, входящих в систему, который в свою очередь определяется размером открытых валютных позиций банка. Величина открытой валютной позиции рассчитывается как разница сумм требований и обязательств уполномоченного банка в отдельной иностранной валюте. Эта разница может быть как положительной, так и отрицательной, поэтому говорят, что открытая валютная позиция может быть длинной или короткой. Короткая открытая валютная позиция - открытая валютная позиция в отдельной иностранной валюте, пассивы и внебалансовые обязательства в которой количественно превышают активы и внебалансовые требования в этой иностранной валюте. Длинная открытая валютная позиция - открытая валютная позиция в отдельной иностранной валюте, активы и

внебалансовые требования в которой количественно превышают пассивы и внебалансовые обязательства в этой иностранной валюте.

Для защиты банковской системы от валютного риска необходимо контролировать соблюдение банками лимитов открытых валютных позиций и применять методы страхования валютных рисков.

Список литературы

1. Положение об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах (утв. Банком России 16.12.2003 № 242-П).

2. Инструкция ЦБ РФ от 15.07.2005 № 124-И «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями».

3. Закон РФ от 10.12.2003 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

4. Неклюдов В.А., Колесов Р.В. Оптимизация финансово-экономического обеспечения коллективной безопасности: институциональный аспект // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2016. - № 9 (91). - С. 25.

УДК 336.02

Новая пенсионная формула и проблемы пенсионной реформы в России

Тарасова А.Ю., канд. экон. наук

Новая пенсионная система, внедряемая с 1 января 2015 г. предусматривает новый механизм формирования пенсионных накоплений. По замыслу авторов новой пенсионной формулы, она должна гарантировать соответствие получаемого дохода гражданином, выработанного стажа и будущей пенсии. Немаловажное значение авторы реформы пенсионной системы придают тому, что нагрузка на работодателей по уплате страховых взносов принципиально не изменится, также не изменится и нагрузка на федеральный бюджет. Все вместе это будет способствовать формированию сбалансированной пенсионной системы. Главные параметры пенсионной формулы, от которых будет зависеть будущая пенсия, следующие:

– размер заработной платы: чем выше зарплата, тем выше пенсия;

– длительность страхового стажа: чем продолжительнее страховой стаж гражданина, тем больше у него будет сформировано пенсионных прав;

– возраст обращения за назначением трудовой пенсии: пенсия будет существенно повышена за каждый год, истекший после достижения пенсионного возраста до обращения за пенсией.

Реформа пенсионной системы предполагает, что при расчёте пенсии в стаж будут засчитываться такие периоды жизни человека, как срочная служба в армии, уход за ребёнком, гражданином старше 80 лет. За эти, так называемые, «нестраховые периоды» присваиваются особые годовые коэффициенты.

В настоящее время периодически дискутируется вопрос повышения пенсионного возраста. Пенсионная реформа пока не предусматривает изменения возраста выхода на пенсию. Однако, гражданам по новой пенсионной формуле будет выгоднее как можно позже выходить на пенсию - каждый год более позднего обращения за назначением пенсии позволит применять увеличивающиеся коэффициенты к страховой части и к фиксированной выплате.

Трудовая пенсия по старости после введения нового порядка расчёта трансформируется в страховую и накопительную пенсию.

К страховой пенсии будет устанавливаться фиксированная выплата (аналог сегодняшнего фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по старости).

Исчисление размера накопительной пенсии будет производиться путём деления суммы пенсионных накоплений на статистическую величину – ожидаемый период выплаты, определяемый федеральным законом.

Кроме того, новая система использует понятие пенсионного балла. В соответствии с Законом с помощью пенсионного балла будет оцениваться каждый год трудовой деятельности гражданина. Чем выше зарплата, тем выше и значение годового пенсионного коэффициента. При равной зарплате он всегда будет выше у тех, кто отказался от формирования пенсионных накоплений. Стоимость пенсионного коэффициента ежегодно определяет Правительство Российской Федерации в соответствии с федеральным законом.

Что будет с накопительной частью пенсии и с уже имеющимися пенсионными накоплениями, вот еще один вопрос, возникающий у граждан.

Все сформированные пенсионные накопления будут выплачиваться в полном объеме с учётом дохода от их инвестирования, когда у гражданина появляется право на страховую пенсию, и он обратится за их назначением.

После принятия новой формулы гражданин должен будет выбрать, в какую часть пенсии лучше направить больше отчислений страховых взносов работодателя – в страховую или накопительную, выбрать тариф - 0 или 6 процентов. При этом следует учитывать, что, увеличивая процент тарифа на формирование накопительной части, гражданин уменьшает пенсионные права на формирование страховой части, и наоборот. Какой вариант выгоднее – решает сам гражданин.

Сколько лет стажа и сколько пенсионных коэффициентов надо будет иметь для получения права на трудовую пенсию? На что будут жить в старости те, кто не заработает необходимый минимальный трудовой стаж? На эти вопросы также есть ответы в Законе.

С 2024 года минимальный страховой стаж для получения трудовой пенсии по старости достигнет 15 лет. При этом в 2015 году он будет составлять 6 лет, и ежегодно будет увеличиваться на один год. Важно отметить, что в большинстве стран минимальный стаж, дающий право на трудовую пенсию, превышает 20 лет. Те, у кого к 2024 году страховой стаж будет менее 15 лет, будут иметь право обратиться в ПФР за социальной пенсией, но в возрасте 60 лет (женщины) и 65 лет (мужчины).

Размер фиксированной выплаты к страховой пенсии по инвалидности будет устанавливаться в зависимости от группы инвалидности, а также наличия нетрудоспособных иждивенцев.

Новый порядок формирования пенсионных прав граждан и назначения трудовой пенсии по старости будет введён с 1 января 2015 года.

Список литературы

1. Федеральный закон от 28.12.20013 № 400-ФЗ «О страховых пенсиях».

2. Будущим пенсионерам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>.

3. Неклюдов В.А., Колесов Р.В. Оптимизация финансово-экономического обеспечения коллективной безопасности: институциональный аспект // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2016. - № 9 (91). - С. 25.

4. Лачина Т.А., Чистяков М.С. Социально-экономическая политика развития региона // Проблемы современной экономики. - 2015. - № 4. - С. 116.

Особенности управления дебиторской задолженностью организации

Тарасова А.Ю., канд. экон. наук

Дебиторская задолженность – один из элементов оборотного капитала, представляет собой сумму долгов, причитающихся экономическому субъекту со стороны других экономических субъектов, а также граждан, являющихся их должниками (дебиторами).

Дебиторская задолженность делится на две группы:

- задолженность, возникающая в результате основной деятельности организации;

- задолженность по другим операциям (авансы, выданные физическим лицам; суммы по предъявленным претензиям и судебным искам; задолженность организации по товарам, переданным им в кредит, выданным займам; возмещению материально ущерба; задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал; задолженность по прочим операциям).

В данной работе рассмотрим задолженность, возникающую в результате основной деятельности организации.

Дебиторская задолженность разделяется на срочную и просроченную.

Срочной задолженностью считается дебиторская задолженность, срок погашения которой по состоянию на отчетную дату составления бухгалтерской отчетности по условиям договора, закона или другой правовой нормы ещё не наступил или продлен в установленном порядке.

Просроченной считается дебиторская задолженность, срок погашения которой по состоянию на отчетную дату составления бухгалтерской отчетности по условиям договора, закона или другой правовой нормы истек. Просроченной признается задолженность, которая не погашена в срок в следующих случаях:

- если на дату исполнения (за период времени), указанную в договоре, обязательство не выполнено оно признается просроченным с первого дня, следующего за датой (периодом времени) его исполнения;

- если обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в течение семи дней с даты предъявления кредитором требования о его исполнении.

Течение срока исковой давности по дебиторской задолженности начинается по окончании срока исполнения обязательств, предусмотренных в договоре (ст. 200 ГК РФ).

При осуществлении контроля за дебиторской задолженностью приоритетными являются такие задачи, как:

- снижение уровня дебиторской задолженности;
- постоянный контроль за дебиторской задолженностью;
- своевременное погашение долгов, недопущение просрочек и штрафных санкций;
- предварительная работа с потенциальными дебиторами на предмет их платёжеспособности и постоянный контроль за своевременным выполнением ими своих обязательств.

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании. Поэтому усиление эффективности контроля над уровнем дебиторской задолженности организации необходимы грамотная работа с контрагентами и регулярный анализ бухгалтерской отчетности.

Перед тем, как заключить договор с контрагентом необходимо проверить его платёжеспособность. Для этого проводят анализ финансового состояния контрагента, изучают показатели платёжеспособности и ликвидности, а также обращая особое внимание на показатели деловой активности: оборачиваемость оборотного капитала в целом и отдельных его элементов. Если контрагент не вызывает никаких подозрений относительно своей платёжеспособности, то заключается типовый договор. Если у контрагента на этапе проверки вызываются проблемные моменты, то решение о заключении договора должно приниматься коллегиально совместно с руководством, юридическими и экономическими подразделениями организации.

Сотрудники, ответственные за сопровождение договоров в организации должны контролировать своевременное поступление платежей от контрагентов. Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо систематизировать и регулярно обновлять данные по параметрам анализа: сумма задолженности по клиентам, средний срок дебиторской задолженности, суммы и сроки просрочек.

Два раза в год необходимо проводить аудит дебиторской задолженности по состоянию на 1 января и 1 июля. Аудит расчетов с дебиторами включает проверку:

- наличия необходимых первичных документов, договоров, расчетных документов, актов сверки расчетов и т.д.;

- соответствия данных первичных документов данным аналитического учета, взаимного соответствия данных аналитического и синтетического учета, бухгалтерской отчетности;

- наличия инвентаризации расчетов согласно учетной политике организации и законодательству;

- мер по взысканию дебиторской задолженности;

- своевременность списания просроченной дебиторской задолженности на финансовые результаты;

- правомерности и своевременности отражения в учете прекращения обязательств неденежными формами расчетов.

На основании проведенного анализа выявляются наиболее проблемные контрагенты.

В случае возникновения дебиторской задолженности с неисполнением обязательств по договору контрагенту направляется претензия в порядке, предусмотренном договором и законодательством Российской Федерации.

В случае если контрагент не исполнил заявленные в претензии требования в указанный срок, дебиторская задолженность подлежит взысканию в судебном порядке. Для подачи искового заявления формируется необходимый пакет документов (первичные документы, уведомления контрагента об образовавшейся задолженности, подтверждение о получении контрагентом уведомления, информация и документы по результатам рассмотрения контрагентом претензии, реквизиты контрагента, расчет суммы задолженности, выписка ЕГРЮЛ и др. документы, имеющие отношение к неисполнению контрагентом обязательств).

В случае невозможности взыскания долга в судебном порядке дебиторская задолженность подлежит списанию в порядке, установленном нормативными документами.

По истечении 12 месяцев с даты возникновения задолженности создается резерв по сомнительным долгам (согласно п. 70 приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н). Резерв создается два раза в год на 30 июня и 31 декабря отчетного года. Величина отчислений в резерв определяется исходя из оценки платежеспособности должника и степени вероятности погашения им долга.

Резерв по сомнительным долгам может быть использован на покрытие убытков от безнадежных долгов, признанных таковыми в порядке, установленном п. 4 ст. 266 НК РФ). Безнадежным (нереальным к взысканию) признается долг, если выполняется одно из перечисленных условий:

- истек срок исковой давности (п. 2 ст. 266 НК РФ). Для признания долга безнадежным необходимы документы, позволяющие установить дату возникновения дебиторской задолженности. Согласно ст. 196 Гражданского кодекса РФ общий срок исковой давности установлен равным 3 года. Срок исковой давности может прерываться или приостанавливаться согласно ст. 202-204 ГК РФ;

- долг признается безнадежным в следствии невозможности исполнения обязательств должником:

- из-за невозможности его исполнения в следствии обстоятельств за которые ни одна их сторон не отвечает (ст. 416 ГК РФ);

- обязательство прекращается полностью или частично, если оно не может быть исполнено в связи с издание акта государственного органа. (ст. 417 ГК РФ);

- в случае ликвидации организации должника. В этом случае списание производится на основании выписки из ЕГРЮЛ. (ст. 419 ГК РФ).

- если организация признается банкротом. В случае включения заявленного долга в реестр требований кредиторов, списать дебиторскую задолженность возможно по завершению конкурсного производства. Если задолженность не была включена в реестр требований кредиторов в связи с истечением срока исковой давности, такие долги можно списать, не дожидаясь завершения конкурсного производства на основании справки ЕГРЮЛ;

- в случае смерти должника (п. 1 ст. 418 ГК РФ).

В заключение отметим, что риск возникновения долга существует всегда. Чтобы обезопасить организацию от возникновения дебиторской задолженности необходимо внимательно подходить к анализу контрагентов перед заключением договоров и своевременно проводить работу над уже образовавшейся задолженностью.

По уже заключенным договорам эффективно влияет на контрагентов система штрафов за просрочку платежей, отказ в предоставлении товара или услуги при отсутствии своевременного платежа, заключение авансовых договоров.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015 г.).

2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 08.03.2015 г.).

3. Корпоративный учетный принцип «Учет резервов, оценочный обязательств» (КУП 10/2013). Утвержден ОАО «РЖД» 28.06.2013 г.

4. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: учебно-практическое пособие / под ред. Ю.А. Бабаева – М.: Изд-во «Проспект», 2004. – 424 с.

УДК 65.011.56

Информационное обеспечение финансового менеджмента транснациональных корпораций и банков на основе технологии Big Data

Тарасова А.Ю., канд. экон. наук

Успешное инвестирование невозможно представить без изучения инвестиционных возможностей выбранного направления, маркетинговых исследований инвестиционного рынка, прогнозирования спроса, пересчета инвестиционных вложений на основании колебаний котировок и многого другого. И все это невозможно проделать без информации и ее анализа.

В настоящее время транснациональные корпорации обрабатывают и хранят значительные объемы различной информации: транзакции, электронные письма, интернет-трафик, публикации и т.д. Но для извлечения из этой информации, непосредственно важной для процесса инвестирования, необходим анализ этих данных, а также их сопоставление с информацией из внешних источников. Существует возможность, например, инвестировать в новые продукты на основании не только сегментирования клиентов на группы и исследования их предпочтений, но и построив модель в режиме реального времени для каждого ключевого клиента, анализируя его перемещения в сети Интернет в поисках конкретной услуги или товара.

На протяжении многих лет в финансовой сфере существуют большие хранилища данных, а для управления бизнес-процессами применяются системы по обработке данных в режиме реального времени, но на данный момент эти системы перешли на качественно новый уровень, и становятся основой бизнес-стратегии транснациональных корпораций. Но информация, с которой работают данные системы, представлена в различном виде: это как легко структурируемые реляционные базы данных (например, кредитные истории, транзакции в системе электронных платежей, результаты маркетинговых исследований и т.д.), так и полуструктурированные или вовсе неструктурированные данные (отсканированные документы, видеозаписи, машинный код и т.п.). Таким

образом, корпорация, имея доступ к обширному объему данных, может не обладать инструментарием для их обработки, позволяющим установить взаимосвязи и сделать на их основе выводы, помогающие оптимизировать бизнес, создать новые востребованные продукты и сервисы, т.е. заработать деньги. В целом есть два направления решения данной проблемы:

- первый – приобрести более мощный компьютер с улучшенными характеристиками (так называемое *scale vertically* - масштабирование по вертикали, т.е. добавление ресурсов на один вычислительный узел);

- второй – добавление в систему дополнительных компьютеров и распределение работы между ними (*scale horizontally* – горизонтальное масштабирование - позволяет обеспечить возможности суперкомпьютера путем объединения большого количества маломощных компьютеров, называемых нодами, в кластер).

И именно горизонтальное масштабирование применяется в технологии Big Data (большие данные), включающей в себя подходы, инструменты и методы обработки данных огромных объемов и различного вида (в некотором контексте под данным термином понимают также проекты, рынок и компании, активно эту технологию использующие) [1].

На сегодняшний день существует несколько решений, разработанных гигантами IT-индустрии. Это решения от компании IBM Smarter Analytics Signature Solutions (Next Best Action, Anti-fraud, Waste & Abuse, CFO Performance Insight), позволяющие анализировать информацию из внешних источников, например социальных сетей, а также проводить моделирование и строить прогнозы на основании финансовых показателей прошлых лет; аппаратно-программный комплекс Big Data appliance от компании Oracle, собранный для удобства потребителя в телекоммуникационном шкафу. Сама платформа Apache Hadoop (набор утилит, библиотек и программный каркас с открытым исходным кодом), считающаяся на сегодняшний день одной из основных технологий «больших данных» (состоит из распределенной файловой системы и системы для вычислений и обработки данных на кластере) [2] и прочие.

Но каков же критерий для компании, определяющий необходимость вкладываться именно в технологию Big Data? Ведь, не смотря на последующее уменьшение расходов на оплату труда персонала за счет более эффективной интеграции и анализа данных, увеличение прибыли при внедрении новых способов или направлений ведения бизнеса, разработанных на основании решений, IT-бюджеты в организациях могут значительно увеличиться в связи с повышенными требованиями к профессиональным навыкам специалистов и оборудованию [1].

Основополагающие критерии выбора: объемы информации, ее структурированность (так называемая «легкость захвата данных») и сфера деятельности компании. Так, если в финансовой организации объем информации укладывается в средние масштабы (гига- или терабайты), вполне возможно применение «традиционного» подхода – сервера баз данных. Если рассматривать зависимость от сферы деятельности, то в сфере финансов и страхования перспективы внедрения технологии Big Data очень высоки.

Таким образом, рассматривая преимущества использования инструментария технологии Big Data в инвестиционном процессе, а также целесообразность инвестиций в саму технологию и ее развитие, каждая компания должна помнить об основной цели своего существования – получение прибыли, для чего и могут быть полезны новые источники и способы обработки данных.

Список литературы

1. Big Data: проблема, технология, рынок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://compress.ru/article.aspx?id=22725>].

2. Большие данные: от теории к практике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.int-bank.ru/articles/717/>].

3. Неклюдов В.А., Колесов Р.В. Оптимизация финансово-экономического обеспечения коллективной безопасности: институциональный аспект // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2016. - № 9 (91). - С. 25.

УДК 657.1

Особенности ведения учета субъектами малого бизнеса

Тарасова А.Ю., канд. экон. наук

Лисенкова Н.А.

Основная особенность ведения бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса состоит в том, что те субъекты, кто перешел на упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета, если иное не предусмотрено законодательством.

Однако, обязательным объектом ведения учета такими предприятиями остаются доходы и расходы, что предусмотрено главой 26.2 НК РФ.

И, пожалуй, главная составляющая учета в малом бизнесе – это налоговый учет. Согласно статье 313 главы 25 НК РФ налоговый учет - это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на прибыль организаций на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ.

В общем виде налоговый учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации, которая должна обеспечить процесс расчета налоговых сумм и формирования налоговой отчетности в установленном законодательством порядке.

Налоговый учет должен обеспечить условия как для своевременного учета экономическими субъектами подлежащих налогообложению объектов, так и для эффективного контроля со стороны налоговых органов за правильностью расчета и своевременностью уплаты налогов.

Ведение налогового учета предполагает использование данных бухгалтерского финансового учета. Поэтому даже если законодатель освобождает субъекты малого бизнеса от ведения традиционного бухгалтерского учета в полном объеме, то он должен его осуществлять в части учета доходов и расходов, как минимум, чтобы обеспечить налоговый учет необходимыми данными.

Кроме того, субъекты малого бизнеса, применяющие упрощенную систему налогообложения, должны вести учет основных средств и нематериальных активов в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете.

Регистрами бухгалтерского учета основных средств являются следующие документы:

- поступление объекта основных средств оформляется актом о приемке-сдаче объекта основных средств;
- учет движения объектов основных средств из ремонта, реконструкции, модернизации применяется акт приемки-сдачи ремонтируемых, реконструируемых и модернизированных объектов основных средств;
- учет списания объекта основных средств оформляется актом на списание объекта основных средств;
- для оформления поступления на склад оборудования, требующего монтажа, используется акт о приемке оборудования, дальнейшая передача этого оборудования монтажным организациям оформляется формой актом о приемки-сдачи оборудования в монтаж.

Кроме перечисленных актов, на каждый объект или группу однородных объектов основных средств, поступивших в эксплуатацию в

одном календарном месяце, имеющих одно и тоже хозяйственно-производственное назначение, техническую характеристику и стоимость должна оформляться форма № ОС-6 Инвентарная карточка учета объекта основных средств или форма № ОС-6а Инвентарная карточка группового учета объектов основных средств.

Таким образом, для ведения бухгалтерского учета объектов основных средств субъектам малого бизнеса нет необходимости отражать операции на синтетических счетах бухгалтерского учета, а достаточно самостоятельно разработать необходимые регистры бухгалтерского учета, позволяющие накапливать информацию о первоначальной и остаточной стоимости имеющихся объектов основных средств и нематериальных активов. Такими регистрами могут быть:

- регистр формирования первоначальной стоимости объектов основных средств или нематериальных активов;
- регистр начисления амортизации.

Формы разработанных регистров по учету основных средств и нематериальных активов необходимо зафиксировать в учетной политике.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015).
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 08.03.2015).
3. Налоги и налогообложение / Под ред. М. Романовского, О. Врублевской. - СПб: Питер, 2014. - 528 с.
4. Лазурина О.М., Лазурин Е.А., Юрченко А.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Под общей редакцией Лазуриной О.М. – Ярославль: ЯФ МФЮА, 2014. – 220 с.

УДК 336.1

Государственная политика развития реального сектора экономики в Ярославской области

Трохалев М.В.

В настоящее время в связи с проводимыми масштабными российскими реформами главной задачей социально-экономической политики Ярославской области является достижение эффективного экономического

роста, которое обеспечивает повышение благосостояния населения и роли интеллектуального фактора развития экономики.

С начала XXI века в Ярославской области выделяются следующие направления развития:

- повышать инвестиционную привлекательность региона;
- способствовать продолжению структурной перестройки экономики;
- содействовать предпринимательству и создавать благоприятные условия для развития эффективных производств;
- совершенствовать основы реализации экономических функций государства;
- стимулировать процесс накопления человеческого капитала [2].

В рейтинге социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2015 года Ярославская область заняла 36 место [1].

Таблица 1 – Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2015 года [1, с. 11].

Место по итогам 2015 г.	Субъект РФ	Интегральный рейтинг	Место по итогам 2014 г.	Место по итогам 2013 г.
1	г. Москва	80.678	1	1
2	г. Санкт-Петербург	74.057	2	2
3	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	71.266	3	3
4	Тюменская область	70.857	4	4
5	Московская область	67.388	5	6
6	Свердловская область	63.319	7	8
...
36	Ярославская область	44.648	36	41

Динамика социально-экономического развития Ярославской области в 2015 году по сравнению с 2013 годом положительна (поднялась на 5 позиций), тем самым улучшив свою инвестиционную привлекательность.

Повышение инвестиционной привлекательности региона определяется улучшением системы работы с инвесторами. Используются новые технологии для представления Ярославской области на российских и международных инвестиционных форумах, выставках.

В 2015 году Ярославская область по объему инвестиций в основной капитал на душу населения заняла 52 позицию среди субъектов РФ, а

именно инвестиции в основной капитал на душу населения в 2015 году составили 53,10 тыс. руб. на человека [1].

По объему иностранных инвестиций на душу населения в 2015 году Ярославская область заняла 28 позицию, что составило 365 \$ на человека [1].

В 2012- 2015 годы Ярославская область средний реальный темп роста инвестиции составлял 2,8%, при среднем для России – 7,7% [1].

Структурная перестройка экономики Ярославской области характеризуется поддержкой наиболее перспективных отраслей и сфер деятельности, способствующих росту эффективности и повышению устойчивости функционирования региональной экономики. В настоящее время к ним относятся экспортно-ориентированные производства.

Повышению эффективности функционирования региональной экономики способствует использование современных информационных технологий. Одним из перспективных направлений развития данного сектора является информатизация коммерческой деятельности [3; 4; 7].

Содействие предпринимательству и создание благоприятных условий для развития эффективных производств заключается в создании новых малых предприятий, работающих на нужды крупных производителей, в процессе реструктуризации действующего производства [4; 5; 6].

Социально-экономическая эффективность Ярославской области в условиях функционирования региональной экономики невозможно без совершенствования основ реализации экономических функций государства. К ним относятся деятельность бюджетной и налоговой политики, которые способствуют повышению благосостояния населения области. Стимулирование процесса накопления человеческого капитала проводится мероприятиями, осуществляемыми в области охраны здоровья населения, культуры и образования. Ведущий фактор совершенствования социально-экономической ситуации в области является образование, главной задачей которого ставят кадровое обеспечение области.

Таким образом, большинство из предлагаемых направлений, влияющие на социально-экономическую эффективность Ярославской области должны быть направлены на достижение эффективного экономического роста, которое обеспечивает повышение благосостояния населения и роли интеллектуального фактора развития экономики области.

Список литературы

1. Концепция социально-экономического развития Ярославской области до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://yarinvestportal.ru/content/files/Proekt_Koncepcii_SER_YAO_2025.pdf.

2. Постановление от 24 мая 2000 № 359 «Об основных направлениях социально экономической политики Ярославской области на 2000- 2003 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/934004072>.

3. Колесов Р.В. Основы методологии оценки надежности, устойчивости и стабильности финансового обеспечения органов власти региона // Научные труды Вольного экономического общества России. - 2012. - Т. 163. - С. 338-351.

4. Лачинина Т.А., Чистяков М.С. Барьеры реализации политики импортозамещения на региональном уровне / В сборнике: Стратегическое управление: теория, практика и проблемы Материалы XIII научно-практической конференции. – Владимир: Владимирский филиал Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. - 2015. - С. 167-171.

5. Лачинина Т.А., Чистяков М.С. О необходимости разработки методики сравнительного анализа потенциала развития регионов / В сборнике: Стратегическое планирование и развитие предприятий Материалы Семнадцатого всероссийского симпозиума. Под редакцией Г.Б. Клейнера. – М.: Центральный экономико-математический институт РАН. - 2016. - С. 121-123.

6. Лачинина Т.А., Чистяков М.С. Социально-экономическая политика развития региона // Проблемы современной экономики. - 2015. - № 4. - С. 116.

7. Юрченко А.В. Новации в системе государственного контроля /В сборнике: Современные тенденции развития инновационной экономики. Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции. Международный факультет ЮУрГУ, редактор-составитель Резанович И.В. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ. - 2013. - С. 115-118.

УДК 336.1

Инвестиционная политика региона: антикризисное развитие моногородов Ярославской области

Трохалев М.В.

Развитие моногородов России является важной частью в развитии экономики всей страны. Все моногорода тесно связаны с работой одного

большого предприятия, в котором работает подавляющая часть населения города. Благополучие моногорода напрямую зависит от работы градообразующего предприятия, при нестабильном экономическом состоянии растет безработица и социальная напряженность. Такого количества моногородов как в России нет нигде в мире. Возможно на первый взгляд, это понятие может показаться отголоском коммунистической эпохи, но на самом же деле они являются базовыми во всей экономике страны. Российские моногорода производят 25% ВВП, в этих городах сосредоточено около четверти всего городского населения. Уже эти факты явно свидетельствуют о необходимости их развития.

Для успешного развития моногородов необходимо преодолеть ряд основных проблем:

- 1) устаревшая инфраструктура, которая не способствует производству высококонкурентной продукции;
- 2) развитие рыночной экономики отразилось на состоянии моногородов. В настоящее время крупные предприятия всё чаще размещаются в мегаполисах, куда соответственно и направляются все инвестиционные потоки. Как следствие – отток трудовых ресурсов;
- 3) рост уровня официально зарегистрированной и скрытой безработицы;
- 4) резкое снижение уровня и качества жизни населения моногорода;
- 5) нарастание социальной напряженности.

Правительство Ярославской области во главе с губернатором ведут активную политику по развитию моногородов. В нашей области таких три города: Тутаев (Тутаевский моторный завод), Гаврилов-Ям (Гаврилов-Ямский льнокомбинат), Ростов (ЗАО Атрус, ОАО Ростовский комбикормовый завод и ЗАО Аронап).

В ноябре 2013 года премьер-министр РФ Дмитрий Анатольевич Медведев посетил Тутаевский моторный завод. В настоящее время данное предприятие переживает не лучшие времена. Главная проблема – недостаточное количество заказов, что ведет за собой задержку или не полную выплату заработной платы рабочим. Данный пример является показательным для отражения состояния большинства градообразующих предприятий.

Если рассматривать ситуацию в стране в целом, то состояние моногородов не вызывает опасений. В среднем уровень безработицы находится в пределах нормы. «Сейчас, заявил министр труда и социальной защиты Максим Топилин, в среднем по стране он составляет 5,5 процента. "Но на рынке труда имеется большое количество проблем, которые

заставляют по-новому взглянуть на ситуацию", - отметил глава министерства. Из 342 моногородов в 200 уровень безработицы не превышает среднероссийский. В остальных показатель выше, причем в 51 городе - в два раза выше. В Минтруде полагают, что самое эффективное вложение средств в этой связи - в переобучение работников.

В Ярославской области более 25% населения моногородов трудятся на градообразующем предприятии, на предприятии также завязана социальная инфраструктура и наполняемость местного бюджета. 21 декабря в Ярославской областной Думе состоялся правительственный час на тему «Развитие моногородов Ярославской области». В ходе правительственного часа обсуждалась реализация комплексных инвестиционных планов развития Тутаева, Гаврилов-Яма и Ростова. После диагностики социально-экономической среды и анализа финансовых потоков региональные и муниципальные власти разработали комплексные инвестиционные планы (КИПы), призванные добиться диверсификации экономики моногородов и снижению зависимости бюджета от работы предприятия. Четкий инвестиционный план – это возможность получить федеральные средства на условиях софинансирования на поддержку моногородов. Главная составляющая инвестиционного проекта Тутаева - развитие промышленных инвестиционных площадок. Для этого есть все условия: земельные участки с инфраструктурой, свободные электрические мощности, удобная логистика и рабочие руки. Чиновники рассчитывают, что за период с 2011 по 2015 годы, в результате реализации комплексного инвестиционного плана в Тутаеве будет создано около 1000 новых рабочих мест, выручка предприятий-резидентов инвестиционной площадки составит 18 миллиардов рублей, а местный бюджет получит доход от этой деятельности в размере 56 миллионов рублей. Акцент на создание промышленных инвестиционных площадок содержится также и в КИПе Гаврилов-Яма, а вот для Ростова главным «козырем» должно стать развитие туристической инфраструктуры.

Данные направления антикризисных действий Правительства Ярославской области включают как антикризисную, так и модернизационную составляющую:

- формирование необходимых экономических условий для перехода от антикризисного режима функционирования экономики к решению модернизационных задач, которые включают обеспечение макроэкономической стабильности, совершенствование экономических институтов, обеспечивающих расширение деловой активности в экономике;

- реализация Правительством Ярославской области мер, направленных на ускорение модернизационных процессов в экономике, стимулирование инновационной и инвестиционной активности.

Также нельзя не отметить, что развитие моногородов будет продолжена и на долгосрочной основе в рамках привлечения средств на создание необходимой коммунальной и производственной инфраструктуры. Чтобы деньги давали максимальную отдачу ведется работа по усовершенствованию уже существующих КИПов.

Список литературы

1. Громова Ю.В. Паспорт Тутаева [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.admtutaev.ru>.

2. Крупнов Ю.К. Промышленность [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://gavyam.ru>.

3. Соколов А. В Ярославле обсудили перспективы развития моногородов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://360yarslavl.ru>.

4. Колесов Р.В. Основы методологии оценки надежности, устойчивости и стабильности финансового обеспечения органов власти региона // Научные труды Вольного экономического общества России. - 2012. - Т. 163. - С. 338-351.

5. Юрченко А.В., Крылова Л.В. Значение иностранных инвестиций в модернизации экономики России // Труд и социальные отношения. - 2012. - № 2. - С. 57-63.

УДК 346.6

Принципы кредитования в коммерческом банке: от теории к практике

Трохалев М.В.

Кредит – это движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности платности, дифференцированности и обеспеченности [1].

Принцип возвратности означает, что вся сумма кредита должна быть возвращена полностью. Принцип срочности означает, что кредит должен быть, возвращен в строго определенный срок.

Принцип дифференцированности состоит в том, что банк при предоставлении кредита учитывает репутацию заемщика. Кредит должен предоставляться только тем, кто в состоянии его своевременно вернуть [2].

Принцип обеспеченности кредита означает, что ссуды могут выдаваться под определенные виды кредитного обеспечения.

Принцип платности кредита означает, что заемщик должен внести банку, определенную плату за временное пользование его денежными средствами. Реализация этого принципа на практике осуществляется через механизм банковского процента. Ставка банковского процента - это своего рода “цена“ кредита.

Более подробно хотелось бы остановиться на принципе возвратности. Согласно выводам аналитиков, Национального бюро кредитных историй (НБКИ), рост доли просрочки по розничным кредитам замедлился. Об этом можно судить по состоянию уникального показателя, рассчитываемого НБКИ, – коэффициента просроченной потребительской задолженности (КП). На 1 января 2014 года КП остался на том же уровне, что и годом ранее, – 4,5%. Специалисты Бюро отмечают, что ситуация с просрочкой улучшилась в секторе залогового кредитования. Так, КП по ипотеке на 1 января 2014 года составил 2,9%, тогда как на ту же дату прошлого года – 3,9%, автокредитам – 3,6% (прежний показатель – 4,0%).

В секторе же необеспеченного кредитования доля просрочки возросла. КП по кредитам на покупку потребительских товаров достиг 5,7% (годом ранее – 4,9%), кредитным картам – 2,8% (на 1 января 2013 – 2,2%). «Негативное изменение КП по беззалоговым кредитам – временное явление. Это следствие того, что банки в прошлом году столкнулись с ростом просрочки по займам, выданным еще в 2012 году. Ведь тогда мы наблюдали интенсивное развитие необеспеченного кредитования, – комментирует генеральный директор НБКИ Александр Викулин. – Динамика КП по залоговым займам свидетельствует о положительных изменениях на кредитном рынке. В малых городах России 45% населения живет в кредит, и половина из них вовремя не платят по долгам. В городах-миллионниках кредиты есть лишь у 28% жителей. И доля просрочки у взявших в долг 9%. Интересно, что, сравнив два малых российских города – Кологрив и Мышкин – исследователи выявили, что при одинаковом уровне долга, характеристики долговых обязательств разные. В Кологриве практически любой товар в магазине можно взять в долг. В Мышкине за кредитом надо обращаться в банк, либо в микрокредитные организации.

Также рассмотрим более подробно принцип обеспеченности кредита. В мировой банковской практике видами кредитного обеспечения кроме

материальных ценностей, оформленных залоговым обязательством, выступают гарантии и поручительства, платежеспособных соответственно юридических и физических лиц, а также страховые полисы оформленного заемщиками в страховой компании риска непогашения банковского кредита. Причем не только одна, но и все перечисленные формы юридических обязательств одновременно могут служить обеспечением выдаваемого банком кредита. Традиционные залоговые объекты, которые до недавнего времени казались надежными, например, недвижимость и автомобили, сегодня потеряли в цене и, что еще более важно, в ликвидности. Поэтому банки разработали особые условия работы с залоговым имуществом клиентов. Они охотно изымают у проблемных заемщиков функционирующие офисы, торговые центры и бизнес, но отказываются от земельных участков, жилья и недостроек. Наиболее интересным активом является работающий бизнес, который способен генерировать прибыль. Также предметом договора о залоге могут быть товары в обороте.

В банковской практике некоторых стран в качестве форм обеспечения возвратности кредита часто применяются уступка (цессия) требований и передача права собственности. Используются два вида цессии: открытая и тихая. Открытая цессия предполагает сообщение должнику (покупателю цедента) об уступке требования. В этом случае должник погашает свое обязательство банку, а не заемщику банка (цеденту), заемщики же предпочитают тихую цессию, при которой банк не сообщает третьему лицу об уступке требования; должник платит цеденту, а тот обязан передавать полученную сумму банку, таким образом, не подрывается авторитет заемщика.

Таким образом, банки стремятся развивать менее рискованные виды кредитования и одновременно – тщательнее отбирать заемщиков. Такой подход будет способствовать формированию качественных кредитных портфелей и позволит постепенно снизить долю просроченных ссуд. Совокупное применение на практике всех принципов банковского кредитования позволяет соблюсти как общегосударственные интересы, так и интересы обоих субъектов кредитной сделки: банка и заемщика.

Список литературы

1. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: учебник. - М.: КНОРУС, 2008. – 464 с.
2. Мурычев А.В. Инфраструктура кредитования в России: возможности повышения эффективности кредитного процесса // Деньги и кредит. - 2006. - № 2. – С. 12-15.

Финансовый рынок: разработка новых стратегий кредитования

Трохалев М.В.

Роль кредитной поддержки малых предприятий достаточно велика, поскольку многие из них функционируют исключительно за счет заемного капитала. Поэтому на данный момент приоритетным направлением поддержки данного сектора экономики является формирование эффективного алгоритма построения инновационной модели его кредитования. В частности, внедрение новых направлений в практику кредитования, а также привлечение дополнительных игроков на финансовый рынок могут способствовать росту концентрации капитала и эффективности малого предпринимательства. Обеспечение устойчивой динамики функционирования малого и среднего бизнеса, активно участвующих в решении задач модернизации хозяйства, во многом определяется эффективностью использования кредитных ресурсов для развития своей деятельности.

В связи с этим необходим анализ существующих моделей кредитования малого и среднего бизнеса, таких как кредит на текущую деятельность, инвестиционный кредит, коммерческая ипотека, а также новых, формирующихся форм кредитных отношений малого предпринимательства с коммерческими банками. Хотя кризис и ознаменовал конец эпохи «кредитного романтизма», интерес банков к кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса не пропал [3, с. 118].

В настоящее время существуют реальные проблемы в данном сегменте российской экономики, которые, в частности, связаны с отсутствием эффективного механизма получения банковских ссуд для развития.

Существует ряд внешних и внутренних препятствий для эффективного развития кредитного процесса в секторе малого и среднего бизнеса.

К ним можно отнести:

– непрозрачность российского бизнеса и связанные с этим процессы завышения себестоимости продукции, занижения чистой прибыли предприятия и др.;

– отсутствие надежных залогов, поскольку большинство представителей бизнеса не являются владельцами ликвидного имущества;

– недоверие банков к малому бизнесу, что объясняется его коротким периодом формирования (менее 20 лет), в течение которого трудно

ожидать сложившихся репутаций и кредитных историй; – неразвитость современных банковских технологий; – недоступность цен на банковские ссуды и т.д.

Нельзя не брать в расчет и особенности современной денежно-кредитной политики и денежно-кредитного регулирования Банка России.

Вместе с тем уже намечаются некоторые шаги в направлении решения данных проблем. Так, линейка специализированных кредитных продуктов Сбербанка России для малого бизнеса в настоящее время покрывает все базовые потребности в кредитовании. Широкий спектр целей кредитования, схем погашения и вариантов обеспечения кредитов (вплоть до беззалогового кредитования) делают этот продуктовый ряд привлекательным для заемщиков. Особое внимание банк обращает на развитие инновационных продуктов и сервисов, покрывающих специфические потребности отдельных категорий заемщиков малого бизнеса, отдавая себе отчет, что реальные инновации в России достаточно сложно приживаются.

Для развития малого бизнеса банковский сектор должен выполнять роль основного источника финансирования, поскольку через банковскую деятельность возможно поступление дополнительных средств в экономику малого бизнеса [1; 5].

При кредитовании малого бизнеса сотрудники банка должны обязательно проводить свой собственный финансовый анализ отчетности потенциального заемщика, основанный на управленческой отчетности клиента, а также сравнивать его с данными, которые были предоставлены заемщиком. Одновременно необходимо учитывать и выявлять особенности финансового анализа, рисков и инноваций клиентов и управления ими [4].

Одной из проблем для банков при кредитовании субъектов малого предпринимательства является проблема, связанная с нехваткой у банка достаточного объема информации о потенциальном заемщике. Банковскому сотруднику сложно проанализировать эффективность деятельности предприятия или предпринимателя и не всегда достоверно известно, как заемщик намеревается использовать кредитные средства. Основной целью механизма кредитования должно являться стремление к уменьшению риска и к снижению образования проблемной задолженности на этапе мониторинга.

Исходя из проведенного исследования, линейка кредитных продуктов требует разделения на следующие виды кредитов:

1. «Бесцелевой кредит» в объеме до 6 млн. руб. Основные кредитные

организации предлагают целевые кредиты или ограничивают объемом кредитования до 1 млн. руб. Иногда, по роду деятельности просто не представляется возможным предоставить документы, подтверждающие целевое использование кредитных средств.

2. «Стартовый беззалоговый кредит» в объеме до 3 млн. руб. Кредитные организации при предоставлении кредитных средств требуют покрыть испрашиваемые средства имущественным обеспечением. Зачастую потенциальный заемщик имеет только личное жилье, которое не может служить предметом обеспечения, и личное транспортное средство, которое по стоимости не покрывает объем требуемой ссудной задолженности.

3. «Автоматический овердрафт». Существуют периоды, когда предприятиям кредитные средства нужны на очень короткий срок, до 30 дней. Предлагается такой продукт для постоянных клиентов банка, не имеющих расчетные счета в других банках. По клиентам, проводящим обороты по безналичному расчету, можно разработать программу автоматического овердрафтного кредита, то есть по состоянию на первое число месяца оповещать клиентов о возможности овердрафтного кредита в определенном лимите, в зависимости от кредитовых оборотов, без оформления кредитной заявки [4].

Соглашения по овердрафтному кредиту можно подписывать один раз при открытии расчетного счета. При этом для минимизации рисков для банков можно установить минимальный размер кредитовых оборотов по расчетному счету, открытому в банке.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что овердрафтное кредитование – самый интересный и самый перспективный вариант как для банка, так и для заемщика [2, с. 58].

По вышеперечисленным продуктам хотелось бы видеть либерализацию пакета документов для кредитования. Иногда банки требуют представить документы, которых в природе не существует, или просят индивидуального предпринимателя предоставить в банк бизнес-план.

В наше время строго придерживаться плановых цифр не представляется возможным, поскольку экономика нестабильна, более того, имеется большая зависимость от внешних факторов. Очень часто бывают такие случаи, когда в обществе с ограниченной ответственностью один единственный участник, который имеет разрешение на строительство как физическое лицо и ему требуется финансирование на строительство собственных площадей.

Кредитная организация отказывается финансировать данное юридическое лицо, поскольку разрешение на строительство оформлено на физическое лицо, а переделать его за частую из-за бюрократических процедур, практически невозможно.

Реальную государственную поддержку по гарантии возврата заемных средств муниципальные образования предоставляют только крупным и муниципальным предприятиям, реализующим инвестиционные проекты, а также предприятиям жилищно-коммунального хозяйства.

Для банка муниципальная гарантия является основным и высоколиквидным видом обеспечения. Выдача кредитов в таком случае осуществляется на более выгодных условиях.

Можно сделать вывод о том, что реальная государственная поддержка малого бизнес осуществляется слабо. Законодательным органам государства необходимо разработать нормативно-правовые акты, определяющие государственные гарантии субъектам малого предпринимательства. Необходимо включить статью «гарантийные обязательства» в расходную часть муниципального бюджета на начальном этапе планирования.

Список литературы

1. Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Перспективы развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. – 2015. – № 4. – С. 8–9.

2. Костыкова М.Ю. Классификация кредитов для малого бизнеса: основные виды и понятия // Научно-практический журнал «Современная экономика: проблемы и решения». – 2012. – № 10 (34). – С. 53-61.

3. Подпорин Ю.М., Костин Ю.С. Малое предпринимательство в России. – М.: Экономист, 2013. – 342 с.

4. Финансовые технологии в малом бизнесе [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://docs.rcsme.ru/rus/RC/Fin-simple/PartI-3.htm>.

5. Юрченко А.В. Новации в системе государственного контроля /В сборнике: Современные тенденции развития инновационной экономики. Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции. Международный факультет ЮУрГУ, редактор-составитель Резанович И.В. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ. - 2013. - С. 115-118.

**О специфике подготовки лиц, обучающихся по направлениям
«Менеджмент» и «Государственное и муниципальное управление» в
Ярославском филиале Финуниверситета**

Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент

Грехов Д.В., канд. экон. наук

Политика в области обеспечения гарантии качества образования в Ярославском филиале Финуниверситета направлена на формирование привлекательной среды для поступающих; формирование образовательных программ высшего и дополнительно профессионального образования с учетом научных достижений, профессиональных стандартов и современных трендов развития экономики и общества; обновление и внедрение новых образовательных технологий, направленных на формирование навыков самообразования и обеспечивающих самореализацию личности через поддержку научных школ и поощрение творческой инициативы сотрудников; обеспечение профильной востребованности выпускников на рынке труда; интеграцию образовательной, научно-исследовательской и профессиональной деятельности в Финансовом университете.

Для многих сегодня, слово «бюрократ» имеет уничижительный образ любого руководителя. Сегодня много различных вузов готовит так называемых «чинуш» и «клерков».

Мы, в своей подготовке будущих управленцев стремимся преодолеть эту негативную тенденцию, прививая им принципиально новые подходы к обучению, задавая высокий потенциал креативности.

Помимо подготовки бакалавров и магистров экономики в филиале ведется подготовка управленцев – бакалавров и магистров по направлению «Менеджмент» и бакалавров по направлению подготовки «Государственное и муниципальное управление».

Выпускник направления подготовки «Менеджмент», обучавшийся по профилю «Финансовый менеджмент» – это специалист, который распоряжается денежными средствами организации, ориентируясь на получение и постоянное увеличение прибыли или максимизацию социального эффекта. В его обязанности входит разработка стратегии и тактики финансового обеспечения финансово-хозяйственной деятельности, создание технологии и инструментов привлечения

инвесторов, партнеров, кредиторов.

Менеджеры с профилем подготовки «Финансовый менеджмент» востребованы финансово-экономических подразделениях коммерческих и государственных (муниципальных) организаций, в консалтинговых, аналитических, инвестиционных и страховых компаниях, в коммерческих банках на должностях, требующих высшего образования, знания порядка финансового планирования, финансирования, подготовки финансовой отчетности, осуществления финансового контроля и анализа финансово-хозяйственной деятельности.

В зависимости от специфики хозяйственной деятельности и штатного расписания организации, выпускники этого профиля занимают должности: финансовый консультант, финансовый аналитик, инвестиционный менеджер, ревизор, внутренний аудитор, специалист в области управленческого учета и бюджетирования, финансовый директор и т.п.

Отличительная особенность наших выпускников-менеджеров профиля «Финансовый менеджмент»: уверенное владение пакетами современных программных продуктов в области финансового анализа, знание положений международных стандартов финансовой отчетности, навыки организации и осуществления финансового планирования, бюджетирования, контроля и анализа с применением современных отечественных и зарубежных методик. Умение эффективно руководить движением потоков денежных средств как в коммерческих организациях, так и в учреждениях, финансируемых за счет средств бюджетов различного уровня бюджетной системы государства.

Выпускник направления подготовки «Менеджмент», обучавшийся по профилю «Менеджмент организации» - это специалист, который будет востребован в крупных и малых коммерческих, а также государственных (муниципальных) организациях, осуществляющих деятельность в различных отраслях экономики, на должностях, требующих наличия высшего образования, глубоких правовых и экономических знаний, навыков формировать и руководить деятельностью трудовых коллективов различной численности, умения рационально распределять и эффективно использовать ограниченные материальные, трудовые, информационные, временные и финансовые ресурсы.

В зависимости от специфики хозяйственной деятельности и штатного расписания организации, выпускники этого профиля занимают должности руководителей структурных подразделений, руководителей проектов, аналитиков, специалистов по работе с персоналом, специалистов по КРІ, специалистов по работе с клиентами и т.п.

Отличительная особенность наших выпускников-менеджеров профиля «Менеджмент организации»: уверенное владение пакетами современных прикладных программ, обеспечивающих информационную поддержку принятия и реализации управленческих решений, знание фундаментальных основ экономики и права, навыки организации и проведения анализа хозяйственной деятельности с применением современных отечественных и зарубежных методик, умение организовать эффективную систему контроля и управления как в коммерческих организациях, так и в бюджетных учреждениях.

Выпускник направления «Государственное и муниципальное управление» востребован в аппарате органов государственной власти федерального и регионального уровня, в структурах органов местного самоуправления, государственных (муниципальных) и коммерческих организациях, осуществляющих деятельность в различных отраслях экономики, на должностях, требующих высшего образования, правовых и экономических знаний, глубокого понимания существующих механизмов подготовки и реализации управленческих решений на различных уровнях системы государственной (муниципальной) службы, навыков руководить деятельностью коллективов различной численности, умения рационально распределять и эффективно использовать материальные, трудовые, информационные, временные и финансовые ресурсы.

В зависимости от специфики хозяйственной деятельности и штатного расписания организации, выпускники этого профиля занимают должности:

- специалист (в т.ч. ведущий и главный) в аппаратах органов законодательной и исполнительной власти федерального и регионального уровня;
- специалист (в т.ч. ведущий и главный) в аппаратах представительных и исполнительных органов власти муниципального уровня;
- руководитель (заместитель руководителя) структурного подразделения в органах государственной и муниципальной власти;
- специалист структурных подразделений коммерческих организаций, осуществляющих координацию взаимодействия с органами власти государственного и муниципального уровня и управление персоналом;
- специалист надзорных органов (налоговых, таможенных, правоохранительных, службы судебных приставов и т.д.);
- специалист органов, осуществляющих полномочия в сфере социальной защиты населения (органы занятости, структуры Пенсионного фонда РФ, Фонда обязательного медицинского страхования, Фонда социального страхования и др.);

- специалист многофункционального центра, оказывающего государственные услуги населению.

Работа государственного (муниципального) служащего сложна и ответственна. Молодые люди обычно выбирают ее в силу того, что это высокий уровень стабильности и социальных гарантий, престиж, неограниченные возможности карьерного роста и дальнейшего развития личности. Однако такая работа требует не только прекрасного знания нормативно-правовой базы, вопросов организации документооборота, глубоких навыков эффективной организации работы персонала, но, в первую очередь, чуткого отношения к людям, их проблемам, тревогам, переживаниям. Выбирая направление подготовки «Государственное и муниципальное управление» Вы должны об этом помнить.

Уникальность процесса профессионализации нашего выпускника — развитие экспертно-аналитических и инструментальных компетенций

В своей профессиональной деятельности выпускник способен подготовить и предложить руководителю самого высокого звена детальную дорожную карту решения злободневной задачи высочайшей степени сложности и провести его в жизнь.

Таким образом наши выпускники умеют не только принимать и реализовывать управленческие решения, но и обладают системным и стратегическим мышлением — «специалисты узкой специализации, но с широким профессиональным кругозором в сфере публичного управления».

Список литературы

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2010 № 510 «Устав федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».
3. Финансовый университет: прошлое, настоящее, будущее: учебное пособие / М.А. Эскиндаров [и др.]; ФГОБУ ВПО "Финансовый университет при Правительстве РФ; под ред. М.А. Эскиндарова; ред. кол.: И.Н. Шапкин, Н.А. Разманова. – М.: Финуниверситет, 2011. – 184 с.

Зарубежный опыт организации государственного и муниципального управления (на примере англосаксонских стран)

Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

В англосаксонских странах важнейшей задачей в сфере государственной службы традиционно выступает создание системы защиты частных лиц, граждан от произвола в государственном управлении. Правовые механизмы в этой сфере призваны создать жесткие рамки для действий выборных должностей и государственных служащих. Главное внимание в странах данной правовой семьи уделяется проблеме ответственности представителей государственных органов, судебному контролю и процессуальным нормам. В Великобритании основным принципом деятельности государственной службы является отделение государственного управления от политики. В связи с этим все правительственные структуры в стране разделены на политические, которые принимают решения, и исполнительные, которые решения реализуют. В Великобритании действует трехзвенная система государственного управления: министерства – неминистерские исполнительные органы – децентрализованные учреждения.

Министерства определяют стратегию государственного развития, обеспечивают эффективное функционирование различных сфер управления, разрабатывают и реализуют различные программы, готовят законопроекты и проводят их экспертизу, совершенствуют структуру управления и осуществляют надзорные функции. Второй уровень государственной службы составляют исполнительные неминистерские органы и совещательные неминистерские органы. Исполнительные неминистерские органы обладают определенной самостоятельностью по реализации возложенных на них функций (например, исполнительная служба по вопросам безопасности). Совещательные органы создаются министерствами для получения консультаций по определенным вопросам (например, комитет по здравоохранению).

Децентрализованные учреждения создаются в Великобритании в форме публичных корпораций (Британское радиовещание, Почтовое ведомство и др.) Они выполняют функцию оказания публичных услуг физическим и юридическим лицам. Публичные корпорации независимы в

выборе средств и методов реализации своих задач. Однако министерства контролируют расходование средств, выделенных из бюджета в распоряжение публичных корпораций. Таким образом, публичные корпорации используют в своей деятельности рыночные механизмы, способны адекватно реагировать на изменяющуюся обстановку, но действуют в рамках общих направлений политики, определяемой министерствами.

Также государственную службу Великобритании можно подразделить на внутреннюю и дипломатическую. Секретарь кабинета министров возглавляет внутреннюю службу, а государственный секретарь (министр) иностранных дел и по делам Содружества - дипломатическую.

Исторически государственной служба считалась прерогативой королевской власти и регулировалась приказами короны в Тайном совете Великобритании, а также распоряжениями министерства финансов и других министерств в рамках своей компетенции. В настоящее время управление государственной службой осуществляет премьер-министр страны.

Государственные служащие Великобритании делятся на служащих, занимающихся политическими вопросами и служащих-управленцев. К числу государственных служащих-политиков относятся в первую очередь высшие должностные лица: премьер-министр, все министры, государственные секретари и некоторые другие высокопоставленные чиновники. Безусловно, высший слой профессиональных служащих, относимых ко второй категории, самым непосредственным образом участвует в разработке политических решений, но, в отличие от министров, не несет никакой политической ответственности за их последствия.

Гражданскими служащими не считаются судьи, военнослужащие, служащие полиции и органов местного самоуправления, учителя и работники национальной службы здравоохранения. Представители всех перечисленных категорий вместе с гражданскими служащими объединяются более широким понятием – «служащие общественного (публичного) сектора».

По характеру своей работы и должностному статусу все гражданские служащие разделены на категории, группы и разряды. По каждой из них существует строгое описание квалификационных требований и должностных обязанностей.

В состав высшей группы служащих входят ведущие политические и административные руководители: постоянные секретари министерств, их

заместители и помощники заместителей. Для них существуют особые правила пребывания в должности. Все остальные служащие разделены на несколько категорий. Первая, «общая», категория включает группы: административную (старшие исполнители, ученики-администраторы, секретари-помощники, клерки и т.д.); экономистов; статистиков; сотрудников служб информации и др. Вторая категория - научные работники. Третья - технические специалисты (инженеры, архитекторы и т.д.). Имеется также категория юристов. В низшую категорию входит вспомогательно-технический персонал: машинистки, стенографистки, делопроизводители, уборщики, посыльные [1, с. 19].

В целом государственную службу Великобритании отличает эффективная система контроля над деятельностью чиновников всех уровней, ориентация на постоянную модернизацию своих структур и общая ориентированность на менеджеральную модель организации государственной службы. Следует отметить, что и в настоящее время продолжают административные реформы в стране, направленные на повышение эффективности деятельности государственной службы.

Государственная служба в США определяется федеративным устройством страны, системой разделения властей и ориентирована на противодействие бюрократическим традициям и организации эффективного менеджмента в системе государственного управления. Так, в ходе реформирования государственной службы на протяжении десятилетий значительное внимание уделялось сокращению численности государственных служащих федеральных учреждений. Были выдвинуты следующие приоритеты: улучшение финансовой дисциплины; стратегическое управление человеческим капиталом; закупки на конкурентной основе; интеграция бюджетного процесса с оценкой исполнения; расширение сферы электронного правительства.

Важной особенностью института государственной службы в США является отсутствие единой государственной службы. Она разделена по административно-территориальному принципу на множество автономных систем, что при наличии в США более 150 тысяч административно-территориальных единиц делает ее композицию весьма сложной. Кроме того, наиболее важная, с государственно-правовой точки зрения, федеральная гражданская служба в свою очередь состоит из конгломерата административно-управленческих структур, правовая основа которых совпадает лишь частично. Существуют и так называемые исключенные федеральные службы - заграничная служба, ФБР, ЦРУ и другие.

Категория государственных служащих в США включает как должностных лиц и вспомогательно-технический персонал, связанный с реализацией государственно-властных полномочий, так и работников по найму (в том числе преподавателей государственных учебных заведений, рабочих государственных предприятий и сферы коммунального обслуживания). В США «государственным служащим» или «служащим общественного сектора» в широком смысле считается любое лицо, труд которого оплачивается из бюджета федерации, штата или местного органа власти.

Управление государственной службой осуществляют следующие государственные органы: Управление по руководству персоналом, Управление особого советника и Совет по охране системы заслуг, Служба высших руководителей. Их деятельность направлена на выполнение трех различных функций: управление набором, обучением и продвижением служащих; расследование случаев нарушений правовых норм; вынесение решений по таким нарушениям.

Особую роль в системе государственной службы США играет Служба высших руководителей - персональная система в органах исполнительной власти, насчитывающую около 8 тыс. карьерных и некарьерных служащих, занятых на ключевых постах в 75 ведомствах. Они занимают промежуточное положение между политическими руководителями, назначаемыми президентом, и остальными федеральными госслужащими. В Службе высших руководителей введены 4 типа назначений: карьерные, некарьерные, чрезвычайные и временные. Карьерные назначения происходят в соответствии с квалификационными требованиями, устанавливаемыми самим ведомством, из числа кадровых служащих. Они могут осуществляться как на общие, так и на карьерные должности. Некарьерные назначения распространяются только на общие должности, которые связаны с политическим управлением и формированием стратегического курса. Временные назначения на общие должности производятся на срок не более 3 лет, когда ведомству требуется быстро принять служащего для выполнения специального проекта или важной работы, а формальная процедура приема из-за ее длительности не устраивает. Чрезвычайные назначения на общие должности происходят на срок не более 18 месяцев в случае крайней необходимости [1, с. 10].

В настоящее время в США происходит обновление механизма финансирования и оценки государственных программ. Выделение бюджетных денег ставится в зависимость от эффективности программ и конкретных результатов. Для этого разрабатываются различные стандарты

и нормативы, по которым оцениваются успехи в деятельности государственных органов. Все министерства и ведомства должны ориентироваться на «конечного потребителя» их услуг, повышение качества самих услуг, оперативность федеральных программ при рациональных издержках и сокращении потерь. Осуществляется работа по устранению излишних административных барьеров, содержащихся в актах регулирующих деятельность ведомств, принятых в разные годы. В сфере управления государственной службой проводится перераспределение служащих: должно быть увеличено число тех, кто непосредственно производит услуги, и сокращены звенья служебной иерархии, число начальников.

Список литературы

1. Василенко И.А. Административно-государственное управление в странах Запада (США, Великобритания, Франция, Германия): учебное пособие. – М.: Логос, 2008. – 200 с.

УДК 351.91

Современные методы управления эффективностью при оценке кластерных проектов

Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Основой современного метода управления эффективностью является ее оценка. При оценке экономической эффективности методов управления нельзя обойти вниманием его рискованность, связанную с высокой степенью неопределенности, что свойственно всем инновационным и тем более сетевым мегапроектам. В отношении подобных проектов неопределенность порождается двумя главными свойствами инвестиционного процесса.

Первое – это неопределенность развития процессов, заложенная в их природе, что позволяет прогнозировать лишь общее направление развития проекта. Вторым свойством является неполная наблюдаемость процессов функционирования производственных систем. Часть процессов не имеет количественной меры и определяется только качественными категориями. Кроме того, не исключен фактор запаздывания информации об интересующих процессах.

Следует заметить, что традиционные методы оценки экономической

эффективности управления дают заведомо заниженную оценку привлекательности проектов, осуществляемых в условиях высокой степени неопределённости, поскольку исходят из предпосылки об однозначности пути развития проекта. Наблюдается противоречие, заключаемое в том, что сам проект призван адаптировать предприятие к новым условиям, вызванным влиянием внешних и внутренних факторов, но в то же время при оценке его эффективности никакие дополнительные управленческие возможности такой адаптации не учитываются [4, с. 42].

Однако в современных экономических условиях важным критерием отбора проектов является возможность их изменения по мере осуществления. В этом случае традиционные методы оценки эффективности необходимо дополнять методом реальных опционов, (Real Option Valuation, ROV), который признает не только то, что гибкость обладает ценностью, но и то, что эта ценность возрастает с ростом неопределённости.

Как следствие, процесс оценки экономической эффективности регионального управления инновационными кластерными проектами следует рассматривать с учетом вышеназванных особенностей.

Методические подходы в управлении при оценке экономической эффективности кластерных проектов. Выделим следующие положения предлагаемого нами метода оценки экономической эффективности инновационных кластерных проектов.

При оценке эффективности регионального инновационного кластерного проекта (РИКП) как совокупности локальных инновационных кластерных проектов (ЛИКП) следует исходить из того, что достижение целевых экономических показателей РИКП непосредственно определяется экономическими результатами (добавленной стоимостью) от реализации локальных инновационных проектов, включенных в кластер, т.е. в рамках РИКП формируется совокупная добавленная стоимость как сумма добавленных стоимостей ЛИКП.

При этом экономическая эффективность входящего в кластер локального инновационного кластерного проекта должна оцениваться на основе показателя чистой текущей стоимости (NPV), представляющего собой добавленную стоимость этого проекта. Однако, исходя из обоснованного ранее понимания условий кластерных взаимоотношений и специфики инновационных кластерных проектов, в величине чистой текущей стоимости ЛИКП должно найти отражение формирование всех экономических эффектов, получаемых его участниками. Как представляется, в их составе должны быть: а) эффект партнерства, б)

эффект получения государственной поддержки, в) эффект гибкости управленческих решений.

Под эффектом партнерства мы предлагаем называть экономический эффект, проявляющейся при осуществлении возможности включения в РИКП отдельных организаций (через участие в ЛИКП) и расширения ими на этой основе своей хозяйственной деятельности. Этот эффект найдет отражение в традиционной оценке чистой текущей стоимости (NPV_0) этого локального проекта, где будут учтены выгоды дополнительных объемов, снижения трансакций и т.д. Эффект получения господдержки, который, как правило, не удастся отразить в начальных характеристиках ЛИКП, возникнет, если такую поддержку удастся получить (заслужить) в рамках государственно-частного партнерства как условия функционирования РИКП. При этом форма и размер этой поддержки могут быть разнообразными. Включение ее в ресурсы проекта позволяет выполнить переоценку чистой текущей стоимости (NPV_1), величина которой окажется выше NPV_0 , а разница между ними будет отражать эффект получения государственной поддержки: $\Delta_{гп} = NPV_1 - NPV_0$. Оба эти эффекта характеризуют, в свою очередь, синергетический эффект взаимодействия участников.

Свойственные инновационному проекту неопределенности и возможности гибкого реагирования на изменение состояния внешней среды найдут отражение в так называемом эффекте гибкости управленческих решений. Его исчисление требует использования метода реальных опционов и выбора соответствующей модели реального опциона для отражения его результатов. А сам эффект будет установлен путем сопоставления величины NPV , рассчитанной с включением стоимости реального опциона, с NPV без его учета, т.е. $\Delta_{гг} = NPV_2 - NPV_1$.

Формирование регионального инновационного кластера как проекта должно выполняться при условии максимизации его совокупной добавленной стоимости.

Для этого ответственные за формирование и функционирование кластера представители региональной власти должны ориентироваться на максимальное значение совокупной добавленной стоимости при рассмотрении различных вариантов состава участников РИКП, условий их взаимодействия, распределения господдержки и т.д.

Принятие решения по составу и условиям функционирования регионального кластерного проекта необходимо осуществлять по критерию максимального значения совокупной добавленной стоимости, что может быть выполнено органами региональной власти при выработке

наиболее эффективных вариантов структуры кластера и кластерного взаимодействия его участников, а также при обосновании видов и распределении средств государственной поддержки в процессах организации государственно-частного партнерства.

Список литературы

1. Управление инновационными проектами. Методология управления инновационными проектами / Т.В. Александрова, С.А. Голубев, О.В. Колосова и др.; под общ. ред. проф. И.Л. Туккеля. - СПб: СПбГТУ, 1999. - 100 с.
2. Колесов Р.В. Основы методологии оценки надежности, устойчивости и стабильности финансового обеспечения органов власти региона // Научные труды Вольного экономического общества России. - 2012. - Т. 163. - С. 338-351.
3. Юрченко А.В. Исследование систем управления: учебно-методическое пособие. – Ярославль: ООО «С-Принт 72», 2008. – 104 с.

УДК 346.93

Юридическая ответственность арбитражных управляющих при реорганизации бизнеса в рамках управления финансовым оздоровлением

Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент

Анализ судебных актов, вынесенных по результатам рассмотрения административных материалов о привлечении арбитражных управляющих к юридической ответственности, предусмотренной ч. 3 ст. 14.13 КоАП РФ, позволил выявить следующие правовые позиции.

Законом о банкротстве не предусмотрено право арбитражного управляющего на свое усмотрение определять объем информации, подлежащей опубликованию.

Конкурсным управляющим П. в сообщениях о проведении конкурса по продаже имущества МУП «О», опубликованных в ЕФРСБ, а также в публикациях газеты «Коммерсантъ», не были указаны сведения о критериях выявления победителей, а также не указаны дата, время и место подведения результатов торгов. Кроме того, в нарушение п. 10 ст. 110 Закона о банкротстве в публикациях о проведении повторных торгов, которые были размещены в газете "Коммерсантъ", а также в сообщениях ЕФРСБ, отсутствовали все сведения, перечисленные в Законе о

банкротстве, вместо этого в публикациях имеется отсылка к газете «Коммерсантъ», в которой ранее была опубликована необходимая информация.

Указанные нарушения арбитражного управляющего привели к тому, что кредиторы, а также потенциальные покупатели имущества должника были лишены информации о ходе реализации имущества. Довод арбитражного управляющего о том, что содержащаяся в сообщениях отсылка к газете «Коммерсантъ» согласована с кредиторами должника, судом был отклонен, поскольку п. 10 ст. 110 Закона о банкротстве предусмотрен обязательный перечень информации, подлежащей опубликованию. Законом о банкротстве не предусмотрено право арбитражного управляющего на свое усмотрение определять объем информации, подлежащей опубликованию.

Указание в сообщениях номеров телефонов для справок также не освобождает арбитражного управляющего от обязанности по опубликованию сведений, предусмотренных п. 10 ст. 110 Закона о банкротстве.

Арбитражные управляющие по вышеуказанным делам привлечены к административной ответственности в виде штрафа в размере 25000 руб.

Несоблюдение установленной Законом периодичности представления собранию кредиторов отчета о своей деятельности и иной информации о финансовом состоянии должника (п. 1 ст. 143 Закона о банкротстве) влечет привлечение к административной ответственности по ч. 3 ст. 14.13 КоАП РФ. Неосуществление должником экономической деятельности и отсутствие поступления денежных средств не освобождают арбитражного управляющего от обязанности представления собранию кредиторов отчета о своей деятельности.

Законом о банкротстве четко установлены сроки представления отчетов собранию кредиторов; пояснения арбитражного управляющего о том, что собрание кредиторов не было проведено по причине болезни арбитражного управляющего, признаны судом несостоятельными, поскольку доказательств болезни арбитражного управляющего или нахождения на больничном в материалы дела не представлено. Неосуществление ООО «М» экономической деятельности и отсутствие поступления денежных средств не освобождают арбитражного управляющего от обязанности представления собранию кредиторов (комитету кредиторов) отчета о своей деятельности.

В соответствии с п. 5 Общих правил ведения арбитражным управляющим реестра требований кредиторов, утвержденных

Постановлением Правительства Российской Федерации от 09.07.2004, изменения в записи реестра вносятся на основании судебного акта, за исключением изменений сведений о каждом кредиторе. В случае изменения сведений о кредиторе делается отметка в соответствующей записи реестра на основании уведомления кредитора.

В обоснование своих возражений арбитражный управляющий П. указала, что на дату проведения собрания кредиторов она не располагала информацией о вступившем в силу судебном акте об отмене Определения арбитражного суда от 16.08.2013, в связи с чем представитель Ш. был допущен к участию в собрании кредиторов должника.

Однако суд не принял данный довод в качестве обоснованного, поскольку согласно ч. 6 ст. 121 АПК РФ, п. 1 ст. 32 Закона о банкротстве арбитражный управляющий обязан самостоятельно предпринимать меры по получению информации о движении дела с использованием любых средств связи.

Из сведений, размещенных на сайте Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, следует, что Постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 26.12.2013 было опубликовано 27.12.2013, то есть до проведения собрания кредиторов. Таким образом, арбитражный управляющий обязана была предпринять меры по получению указанной информации, внести изменения в реестр требований кредиторов должника, действуя добросовестно и разумно, не допуская к участию в собрании кредиторов представителя Ш.

Арбитражный суд Алтайского края принял решение о привлечении арбитражного управляющего П. к административной ответственности с назначением штрафа в размере 25000 руб.

Нарушение Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 25.06.2003 № 367, и Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 27.12.2004 № 855, является основанием для привлечения к административной ответственности.

Неисследованные всех сведений о деятельности должника влияет на достоверность информации о финансовом положении должника и возможности восстановления его платежеспособности. Судом установлено, что анализ внутренних условий деятельности не содержит данные по поставщикам сырья и материалов и потребителям, по объемам поставок, не указана сумма дебиторской задолженности, которая не может

быть взыскана. Кроме того, в отчете о проведении анализа финансового состояния ООО "З" отсутствует достоверная информация о состоянии должника за 2 года, предшествующих возбуждению производства по делу о несостоятельности (банкротстве), а также за период проведения процедуры наблюдения. (Решение Арбитражного суда Алтайского края от 12.09.2014 по делу № А03-14665/2014.)

Арбитражные управляющие привлечены к административной ответственности с назначением штрафа в размере 25000 руб.

Действия арбитражного управляющего, выразившиеся в нарушении срока возврата суммы задатка, внесенного участником торгов, не признанным победителем торгов, содержат состав административного правонарушения.

Бездействие конкурсного управляющего в течение длительного времени, выразившееся в непринятии мер по взысканию дебиторской задолженности, привело к затягиванию процедуры конкурсного производства и увеличению текущих.

Абзацем 8 п. 2 ст. 129 Закона о банкротстве на арбитражного управляющего возложена обязанность предъявлять третьим лицам, имеющим задолженность перед должником, требования о ее взыскании.

Из отчетов конкурсного управляющего Г. следует, что в период с 14.05.2013 (открытия конкурсного производства) по 27.06.2014 проводилась работа по взысканию дебиторской задолженности только с одного дебитора, вместе с тем действия по взысканию дебиторской задолженности с иных кредиторов не предпринимались.

Бездействие конкурсного управляющего в течение длительного времени, выразившееся в непринятии мер по взысканию дебиторской задолженности, привело к затягиванию процедуры конкурсного производства и явилось одним из оснований продления срока конкурсного производства и, как следствие, увеличения текущих расходов в деле о банкротстве.

Арбитражные управляющие привлечены к административной ответственности в виде штрафа в размере 25500 и 25000 руб.

Привлечение оценщика для проведения оценки имущества должника без получения конкурсным управляющим требования о привлечении оценщика не предусмотрено нормами Закона о банкротстве.

Таким образом, в срок, установленный п. 1.1 ст. 139 Закона о банкротстве, не было представлено собранию кредиторов для утверждения предложение о продаже имущества должника. Назначение оценки имущества по инициативе конкурсного управляющего не предусмотрено

нормами Закона о банкротстве, ведет к затягиванию конкурсного производства и дополнительным затратам должника.

Не отразив в отчете об использовании денежных средств должника обоснование назначения платежей, не приложив копии документов, подтверждающих данные в отчете, конкурсный управляющий нарушил права заинтересованных лиц на получение полной, достоверной и документально подтвержденной информации.

Кроме того, данным судебным актом установлены и иные действия конкурсного управляющего А., которые фактически привели к затягиванию сроков конкурсного производства и, соответственно, увеличению расходов на конкурсное производство, в том числе на ежемесячное вознаграждение конкурсного управляющего, а также расходов на привлеченных специалистов.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994).

2. Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ.

3. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

4. Теория и практика антикризисного управления. Проблемы анализа риска: учеб. пособие / Ю.Н. Акимова, А.А. Ландышева, В.А. Неклюдов, А.В. Попова, Д.В. Туманов // Ярославский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. – Ярославль: Канцлер, 2015. – 220 с.

УДК 351.72

Информационная безопасность в системе государственного управления при взаимодействии с бизнес структурами в сельском хозяйстве Костромской области

Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент

Грехов Д.В., канд. экон. наук

Сложившаяся на селе ситуация в социальной сфере препятствует формированию социально-экономических условий устойчивого развития агропромышленного комплекса. Развитие социальной и инженерной инфраструктуры села, улучшение жилищных условий граждан,

проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов, является одной из приоритетных задач в деятельности администрации региона. Для успешного решения стратегических задач по наращиванию экономического потенциала аграрного сектора и реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, требуется системный подход, важнейшей частью которого является осуществление мер по повышению уровня и качества жизни на селе, преодолению дефицита специалистов и квалифицированных рабочих в сельском хозяйстве и других отраслях экономики села. За последние 12 лет в результате резкого спада сельскохозяйственного производства и ухудшения финансового положения отрасли, изменения организационно-экономического механизма развития социальной сферы и инженерной инфраструктуры села увеличилось отставание села от города по уровню и условиям жизнедеятельности.

Для обеспечения устойчивого социально-экономического развития сельских территорий и эффективного функционирования агропромышленного производства необходимо усилить государственную поддержку социального, инженерного обустройства населенных пунктов, расположенных в сельской местности с учетом воздействия информационной безопасности. Без значительной государственной поддержки в современных условиях муниципальные образования, расположенные в сельской местности, не в состоянии эффективно участвовать в социальных реформах и удовлетворении основных жизненных потребностей проживающего на их территории населения.

Исходя из задач государственной аграрной политики на ближайший период и долгосрочную перспективу, для преодоления критического положения в сфере социального развития села необходимо провести комплекс взаимоувязанных мероприятий, которые предусматривается осуществлять в сельских поселениях или сельских поселениях и межселенных территориях, объединенных общей территорией в границах муниципального района, а также в сельских населенных пунктах и рабочих поселках, входящих в состав городских округов или городских поселений, на территории которых преобладает деятельность, связанная с производством и переработкой сельскохозяйственной продукции (далее - сельская местность). Для этого необходимо сформировать единый информационный ресурс, обеспечивающий устойчивое и безопасное функционирование каждого элемента. Необходимость разработки и

реализации Программы для выполнения первостепенных задач обусловлена:

- 1) социально-политической остротой проблемы;
- 2) потребностью формирования базовых условий социального комфорта для закрепления на селе трудовых ресурсов, обеспечивающих эффективное решение стратегических задач агропромышленного комплекса;
- 3) необходимостью решения задачи по обеспечению устойчивого развития сельских территорий, определенной Госпрограммой;
- 4) межотраслевым и межведомственным характером проблемы, необходимостью привлечения к ее решению органов государственной власти субъектов Федерации и органов местного самоуправления муниципальных образований Костромской области;
- 5) приоритетностью государственной поддержки развития социальной сферы и инженерной инфраструктуры в сельской местности.

Выполнение мероприятий Программы предусматривается за счет средств федерального бюджета, бюджета субъекта Федерации, бюджетов муниципальных образований и внебюджетных источников. Объем финансирования за период реализации Программы составил:

Источники финансирования	Предусмотрено по Программе (млн. руб.)	Фактически профинансировано (млн. руб.)	Процент выполнения Программы
Всего по программе,	2136,5952	834,55	39
в том числе по источникам:			
Федеральный бюджет	860,250	234,4	27
Областной бюджет	622,1852	134,31	22
Местный бюджет	125,620	13,28	11
Внебюджетные источники	528,540	452,56	86

Мероприятия по реализации Программы направлены на окончание строительства незавершенных объектов социальной сферы и инженерной инфраструктуры в сельской местности, реконструкцию, техническое перевооружение действующих объектов социальной сферы и инженерной инфраструктуры села, а также на новое строительство коммуникационных систем, позволяющих функционировать удаленно.

Также одним из этапов реализации защиты информации является обеспечение безопасности при проведении мероприятий по развитию информационно-консультационного обслуживания в сельской местности, что позволило:

- создать условия для получения сельским населением необходимой информации по организации сельскохозяйственного производства независимо от места проживания;

- создать условия для получения сельским населением юридических, производственных и технических консультаций;

- создать условия для получения сельским населением практической помощи в области маркетинга и менеджмента, а также в других областях, связанных с рыночными преобразованиями в экономике.

Экономическая эффективность реализации Программы отразилась в увеличении производительности сельскохозяйственного труда всех категорий сельхозтоваропроизводителей к 2015 году на 15 процентов на основе создания в сельской местности комплекса информационно-коммуникационных систем и обеспечение их безопасности.

Таким образом, охват территорий, включающих воздействие контрольных и управленческих функций при условии обеспечения информационной безопасностью может быть существенно увеличен, что особо актуально в масштабах Российской Федерации и удаленности населенных пунктов друг от друга.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 года № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы».

2. Постановление администрации Костромской области от 12.08.2012 № 306-а «Об утверждении областной целевой программы «Социальное развитие села Костромской области на 2009-2013 годы».

3. Отчет о выполнении областной целевой программы «Социальное развитие села Костромской области на 2009-2013 годы» за 2013 год.

УДК 336.64

Лизинг в деятельности предприятия

Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент

Лисенкова Н.А.

В современном мире лизинг является альтернативой банковского кредита. Данная тема является весьма актуальной в наше время, так как многим субъектам предпринимательской деятельности приходится брать

кредит под залог ценных бумаг, продукции организации, вследствие нехватки оборотных средств. Также предприятия могут не иметь доступа к кредитным ресурсам, в первую очередь из-за жесткой банковской политики по отбору клиентов, а также предъявления к ним чрезмерно высоких требований. Помимо этого, высокие банковские проценты и прочие комиссионные платежи вынуждают искать новые источники инвестиций в свой бизнес. Именно поэтому, лизинг – отличное решение для многих организаций.

В мире уже давно фигурируют понятия «лизинговые операции» и «лизинговые сделки», но каждая страна имеет свои особенности. Порой законодательство разных стран регулирует не конкретно лизинг, а лишь отношения контрагентов по данному вопросу. Так, например, в законодательствах Франции, Бельгии и Италии, касающихся лизинга, присутствуют схожие по смыслу термины: «credit-bail», который переводится как кредит-аренда, или же «location financement» - финансирование аренды, «operazione di locazione finanziaria» - операции по финансовой аренде и др. Как мы можем заметить, в разных странах лизинг и правда имеет свои особенности [4, с. 5; 6].

Итак, поговорим о том, что же такое лизинг, а также, откуда произошел данный термин. Термин «лизинг» произошел от английского слова «lease», который переводится как аренда, прокат или брать в аренду. Многие страны используют английский термин «lease» или же его различные производные, например, немецкое слово «leasingvertrag».

В нашей стране сегодня используют, уже закрепившийся термин «лизинг». В Российском законодательстве лизингом признается «совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. В свою очередь договор лизинга - договор, в соответствии с которым арендодатель (далее - лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее - лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Лизинговая деятельность - вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг» [2].

Помимо этого, с финансовой арендой связаны понятия «предмет лизинга» и «субъект лизинга». Поговорим о предмете лизинга, различных классификаций которого появляется все больше и больше. Но при этом, все виды предмета лизинга можно разделить на две большие группы – движимое и недвижимое имущество. В нашей стране, в соответствии с

Общероссийским классификатором основных фондов ОК 013-2014 (СНС 2008) недвижимым имуществом признаются производственные здания, сооружения, предприятия в целом и др. В свою очередь, движимым имуществом признаются машины, транспортные средства, оборудование и т.д. [3]. Так, например, Государственная Транспортная Лизинговая Компания – одна из крупнейших и самая динамично развивающаяся лизинговая компания России, предоставляет в аренду воздушный, водный, железнодорожный и другие виды транспорта всех цветов и размеров [5].

Согласно Федеральному закону от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», в статье 4 «Субъекты лизинга» говорится о том, что субъектами лизинга являются: «лизингодатель - физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга; лизингополучатель - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга; продавец - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения» [2].

Итак, разобрав основные понятия, касающиеся термина «финансовая аренда», можно перейти к вопросу о том, какую роль в деятельности организации играет лизинг.

Безусловно, финансовая аренда имеет свои плюсы и минусы. Большим преимуществом, особенно для начинающих организаций, является возможность развиваться, а также финансовое преимущество. Конечно, очень сложно найти инвестора, который готов вложить деньги в вашу организацию. Помимо этого, необходимо оборудование для дальнейшей деятельности, но как я уже заметила ранее, зачастую, многим предприятиям отказывают в кредите. Именно поэтому, наилучшим решением является лизинг.

Кроме того, лизинг подразумевает длительный возврат заемных средств из денежного потока организации, генерируемого новым оборудованием, приобретенным в лизинг.

Еще одним преимуществом лизинга является «документирование» процесса – наличие соглашений, подписанных всеми субъектами, оформление документов, составленных по установленной форме. Это позволяет задекларировать все обязанности сторон.

Постоянно меняющиеся рыночные условия способствуют развитию рынка финансовой аренды, на котором представлены самые различные варианты лизинговых контрактов. Благодаря изобилию вариантов лизинговых контрактов арендодатель может выбрать наиболее приемлемый и выгодный для себя вариант.

Большим плюсом лизинга является государственная поддержка в виде различных преференций, налоговых льгот и др. В первую очередь, это связано с тем, что лизинг (особенно международный) способствует модернизации экономики, развитию предпринимательства и привлечению иностранных инвестиций.

Важно понимать, что необходимо хорошо ориентироваться в нормативных документах, чтобы не столкнуться с минусами финансовой аренды. Для обеспечения собственной безопасности во время будущей сделки, необходимо заранее разобраться в документации, например, в качестве основного документа выступает договор, регистрирующий сделку купли-продажи, а дополнительными бумагами являются гарантии, поручительства, залоги и прочие документы. Также, важно разбираться в действующем законодательстве: Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 № 164-ФЗ; «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ - ГК РФ п. 6. «Финансовая аренда (лизинг)» [1].

Подводя итоги, хочу заметить, что лизинг или финансовая аренда действительно имеет массу преимуществ, которые будут интересны не только новым предприятиям с ограниченными возможностями, но и для сильных в финансовом отношении организаций, например, государственная поддержка в виде налоговых льгот. И правда, в постоянно меняющихся рыночных условиях, лизинг является отличным решением для любой организации.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ.

2. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 № 164-ФЗ.

3. Приказ Росстандарта от 12.12.2014 № 2018-ст (ред. от 10.11.2015) «О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора основных фондов (ОКОФ) ОК 013-2014 (СНС 2008)».

4. Шмелева Н.В., Елисева Е.Н. Основы лизинга: курс лекций. – М.: МИСИС, 2012. – 67 с.

5. Государственная транспортная лизинговая компания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtlk.ru/>.

6. Юрченко А.В., Крылова Л.В. Значение иностранных инвестиций в модернизации экономики России // Труд и социальные отношения. - 2012. - № 2. - С. 57-63.

УДК 334.723.4

Экономические и правовые аспекты взаимодействия государства и бизнеса в сфере расширения деятельности на примере государственно-частного партнерства

Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент

Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент

Грехов Д.В., канд. экон. наук

Современные этап развития российской экономики требует переосмысления концепции эффективного управления ЖКХ, поскольку очевидно, что хозяйственный потенциал этой отрасли используется до сих пор в очень малой степени. В то же время реализация потенциала комплекса ЖКХ может стать катализатором развития всей системы национальной экономики, поскольку ЖКХ, как локальная рыночная система, является составной частью общей системы национальной экономики России.

Ни во времена командно-административной экономики, ни в условиях перехода к рыночным отношениям методы управления ЖКХ не дали существенных результатов. Более того, отрасль оказалась в глубочайшем кризисе.

Поэтому сегодня возникла острая потребность найти такую модель управления, которая позволила бы не только вывести ЖКХ из кризиса, но и обеспечила интенсивный тип роста.

Одной из главных причин кризиса в отрасли является недостаток профессиональных организаций и специалистов, способных управлять процессами, происходящими в комплексе ЖКХ. В этой связи предлагается использование модели интенсивного (инновационного) развития ЖКХ с одновременным созданием в крупных городах и регионах России специализированных структур – региональных государственно-частных компаний ЖКХ (РГЧК ЖКХ) (по образу и подобию управляющих компаний).

Результаты анализа зарубежного опыта управления ЖКХ подтверждают, что государственно-частные партнерства – весьма перспективные формы решения жилищно-коммунальной проблемы и могут быть адаптированы к современным российским условиям.

Организационно-правовой формой РГЧК ЖКХ может быть Акционерное общество (ОАО или ООО), в свою очередь его учредителями могут быть администрация города и инвесторы, специализирующиеся или занимающиеся жилищным строительством, а также реконструкцией и модернизацией инженерно-коммунальной инфраструктуры.

Система управления ЖКХ может быть представлена как совокупность управляющей и управляемой подсистем. Управляющая подсистема вырабатывает, принимает и транслирует управленческие решения, обеспечивает их выполнение, во главе которой находится центральное звено, то есть РГЧК ЖКХ. Управляемая система, то есть ЖКХ, воспринимает принятые управленческие решения и реализует их на практике. В целом схему управления ЖКХ можно представить в виде совокупности региональных ЖКХ, в том числе ЖКХ мегаполисов, как управляемых систем и соответствующих РГЧК ЖКХ как управляющих звеньев.

Стратегия функционирования ЖКХ регионов должна опираться на федеральную стратегию развития ЖКХ, поэтому в центре совокупности ЖКХ регионов и мегаполисов находится Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству. При этом приоритет во всей этой схеме отдается принципу удовлетворения интересов потребителя жилищно-коммунальных услуг.

В целом управление ЖКХ должно быть основано на синтезе государственного регулирования и рыночного саморегулирования для достижения как краткосрочных, так и долгосрочных целей жилищно-коммунальной политики.

Одна из основных задач, которая стоит перед участниками проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), состоит в том, чтобы как

можно точнее и более полно классифицировать, и распределить риски, которые каждый из них может взять на себя.

Рисками государства как партнера по проекту ГЧП могут быть следующие:

1) по разным причинам могут потребоваться дополнительные ресурсы;

2) не будут обеспечены должным образом обязательства перед населением (из-за необеспечения выполнения работ в установленные сроки, роста цен на услуги и т.п.);

3) могут возникнуть конкретные протесты населения или общественных организаций (в связи с нарушением природоохранной среды, близости строительства к жилью и т.д.);

4) не будет найден партнер со стороны частного бизнеса в связи с несовершенством нормативно-правовой базы.

Риски частного сектора при реализации проектов ГЧП носят более существенный характер (с материальной точки подхода к этой проблеме) и имеют достаточно обширный перечень. Однако их можно представить в виде четырех основных групп:

1) риски, связанные с работой государственных (муниципальных) властных структур;

2) риски, связанные с участием государственных (муниципальных) структур как партнера в реализации совместного проекта;

3) риски, связанные с собственной деятельностью бизнес-структур;

4) риски, возникающие в связи с протестами населения, международных и общественных организаций.

Поэтому одна из самых сложных задач при реализации проектов ГЧП – распределение рисков между партнерами.

Поскольку частный сектор по определению может более эффективно управлять рисками, теоретически большая часть рисков в ГЧП возлагается на него, что является важным преимуществом для государственного партнера. Однако государство также должно брать на себя определенную долю ответственности за возможные риски и способствовать их смягчению для частного сектора на основе взаимной поддержки. Баланс рисков чрезвычайно важен для развития ГЧП, иначе потенциал внедрения проектов ГЧП значительно уменьшается.

Кроме того, государственные структуры должны быть готовы к действиям по смягчению возможных рисков. В распоряжении органов управления находятся различные инструменты сдерживания,

недопущения наступления рискованных ситуаций, такие, например, как страхование рисков при возникновении форс-мажорных обстоятельств.

Таким образом, применение механизма ГЧП в жилищно-коммунальной сфере российских регионов поможет решить многие важнейшие вопросы финансирования и развития ЖКХ, для чего данный механизм должен быть встроен в систему управления коммунальным хозяйством. При этом для успешной реализации проектов ГЧП требуется применение системы распределения и минимизации рисков (управления рисками). За счет ответственного отношения к полноте и качеству такого управления участники проектов будут гораздо лучше вооружены для решения важных задач уже в процессе реализации проекта.

Список литературы

1. Агитаев Е. Развитие государственно-частного партнерства в ЖКХ Российской Федерации // Социальная политика и социальное партнерство. – 2011. – № 3. – С.43–56.

2. Савин К.Н. Анализ теории и практики реформирования жилищно-коммунального комплекса России: монография / Науч. ред. д-р экон. наук Б.И. Герасимов. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 172 с.

3. Смоляк С.А. О норме дисконта для оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях риска // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2.

4. Горгола Е.В., Кваша В.А. О необходимости создания системы подготовки гражданского персонала ВС РФ // Вооружение и экономика. - 2011. - № 2 (14). - С. 93-98.

УДК 338. 2

Управление кредиторской задолженностью как заемными средствами в деятельности организации

Якшилов И.Н., канд. экон. наук, доцент

Одной из предлагаемых мероприятий по повышению платежеспособности организации является уменьшение размера текущих внешних и внутренних финансовых обязательств, экономического субъекта в краткосрочном периоде, т.е. принятием на себя меньших по объему новых обязательств.

Для того что бы эффективно управлять долгами организации необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру:

составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании.

В процессе оптимизации кредиторской задолженности должен быть анализ соответствия фактических показателей их нормативному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. Далее, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами [1, с. 346].

Для того что бы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости (безопасности) компании и увеличению ее прибыльности и конкурентоспособности, менеджерам организации необходимо выработать четкую стратегическую линию в отношении характера привлечения и использования заемного капитала.

Менеджеры организации в ходе разработки стратегии кредитования должны исходить из решения следующих первоочередных задач – максимизации прибыли компании, минимизации издержек, достижения динамичного развития компании (расширенное воспроизводство), утверждения конкурентоспособности – которые, в конечном итоге и определяют финансовую устойчивость компании. Финансирование данных задач должно быть достигнуто в полном объеме. Для этого, после использования всех собственных источников финансирования (собственный капитал и прибыль – наиболее дешевые ресурсы), должны быть в заданном объеме привлечены заемные средства кредиторов. При этом наиболее весомым ограничивающим фактором в процессе планирования использования заемного капитала необходимо считать его стоимость, которая должна позволять сохранить рентабельность бизнеса на достаточном уровне.

Сокращение размера краткосрочных финансовых обязательств, обеспечивающее снижение объема отрицательного денежного потока организации в краткосрочном периоде, может быть достигнуто за счет следующих основных мероприятий [2, с. 437]:

- пролонгации краткосрочных финансовых кредитов;
- реструктуризации портфеля краткосрочных финансовых кредитов с переводом отдельных из них в долгосрочные;
- увеличения периода, предоставляемого поставщиками товарного

(коммерческого) кредита;

- отсрочки расчетов по отдельным формам внутренней кредиторской задолженности организации и др.;

- сокращения затрат на приобретение материалов, инвентаря и оборудования;

- сокращения расходов на командировки, рекламу;

- реструктуризации кредиторской задолженности;

- сокращения готовой продукции на складе.

В этом случае важна не угроза банкротства, а создание условий для нормального производственного процесса, позволяющих увеличить качество продукции и снизить ее себестоимость.

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если устранена текущая неплатежеспособность организации, т.е. объем поступления денежных средств превысил объем неотложных финансовых обязательств в краткосрочном периоде. Это означает, что угроза банкротства организации в текущем отрезке времени ликвидирована или носит, как правило, отложенный характер.

Одним из основных мероприятий по управлению краткосрочными обязательствами для организации является трансформация суммы краткосрочных кредитов и займов в долгосрочные.

Следующим блоком мероприятий по уменьшению уровня краткосрочных обязательств является управление кредиторской задолженностью.

Внутренняя кредиторская задолженность (или внутренние счета начисления средств) характеризует наиболее краткосрочный вид используемых организацией заемных средств, формируемых ею за счет внутренних источников.

Начисления средств по различным видам этих счетов производятся организацией ежедневно (по мере осуществления текущих фактов хозяйственной жизни), а погашение обязательств по этой внутренней задолженности – в определенные (установленные) сроки в диапазоне до одного месяца. Так как с момента начисления средства, входящие в состав внутренней кредиторской задолженности, уже не являются собственностью организации, а лишь используются ей до наступления срока погашения обязательств, по своему экономическому содержанию они являются разновидностью заемного капитала.

Как форма заемного капитала, используемого организацией в процессе своей хозяйственной деятельности, внутренняя кредиторская

задолженность характеризуется следующими основными особенностями, представленными в таблице 1.

Таблица 1 - Особенности внутренней кредиторской задолженности организации

Особенность кредиторской задолженности	Комментарий
<p>Внутренняя кредиторская задолженность является для предприятия бесплатным источником используемых заемных средств.</p>	<p>Как бесплатный источник формирования капитала она обеспечивает снижение не только заемной его части, но и всей стоимости капитала предприятия. Чем выше в общей сумме используемого предприятием капитала доля внутренней кредиторской задолженности, тем соответственно ниже (при прочих равных условиях) будет показатель средневзвешенной стоимости его капитала.</p>
<p>Размер внутренней кредиторской задолженности, выраженный в днях ее оборота, оказывает влияние на продолжительность финансового цикла предприятия.</p>	<p>Он влияет в определенной степени на необходимый объем средств для финансирования оборотных активов. Чем выше относительный размер внутренней кредиторской задолженности, тем меньший объем средств (при прочих равных условиях) предприятию необходимо привлекать для финансирования своей текущей хозяйственной деятельности.</p>
<p>Сумма формируемой предприятием внутренней кредиторской задолженности находится в прямой зависимости от объема хозяйственной деятельности предприятия, в первую очередь - от объема производства и реализации продукции.</p>	<p>С ростом объема производства и реализации продукции возрастают расходы предприятия, начисляемые в составе его внутренней кредиторской задолженности, а соответственно увеличивается общая ее сумма, и наоборот. Поэтому при неизменном коэффициенте финансового левериджа развитие операционной деятельности предприятия не увеличивает его относительную потребность в кредите за счет роста заемного капитала, формируемого из внутренних источников.</p>
<p>Прогнозируемый размер внутренней кредиторской задолженности по большинству видов носит лишь оценочный характер.</p>	<p>Это связано с тем, что размеры многих начислений, входящих в состав внутренней кредиторской задолженности, не поддаются точному количественному расчету в связи с неопределенностью многих параметров предстоящей хозяйственной деятельности предприятия.</p>
<p>Размер внутренней кредиторской задолженности</p>	<p>Периодичность этих выплат регулируется государственными нормативно-правовыми</p>

<p>по отдельным ее видам и по предприятию в целом зависит от периодичности выплат (погашения обязательств) начисленных средств.</p>	<p>актами, условиями контрактов с хозяйственными партнерами и лишь незначительная их часть - внутренними нормативами предприятия. Эта высокая степень зависимости периодичности выплат (а соответственно и размеров начислений) по отдельным счетам, входящим в состав внутренней кредиторской задолженности, от внешних факторов определяет низкий уровень регулируемости этого источника заемных средств в процессе финансового менеджмента.</p>
---	--

Управление внутренней кредиторской задолженностью носит дифференцированный характер, определяемый ее видами. Основными видами внутренней кредиторской задолженности, являющимися объектами управления в организации, является обеспечение своевременного начисления и выплаты средств, входящих в ее состав.

Управление кредиторской задолженностью означает применение предприятием наиболее приемлемых для него форм, сроков, а также объемов расчетов с контрагентами [1, с. 352].

Управление кредиторской задолженностью предполагает избирательный подход к контрагентам организации, дающий возможность:

- оценивать эффективность кредитной политики контрагентов, определять стоимость кредиторской задолженности с учетом скидок, бонусов, отсрочек, кредитных лимитов и обязательств;
- принимать решения о целесообразности работы с контрагентами как на оперативном, так и на стратегическом уровнях;
- повышать рентабельность кредиторской задолженности и предприятия в целом;
- согласовывать управление кредиторской и дебиторской задолженностью, что позволит повысить финансовую устойчивость предприятия;
- оперативно выявлять зоны и устранять причины неэффективного управления кредиторской задолженностью;
- мотивировать сотрудников на решение задач управления кредиторской задолженностью.

С позиций стратегического развития своевременная выплата средств, начисленных в составе внутренней кредиторской задолженности, приносит организации больше экономических преимуществ, чем сознательная задержка этих выплат.

С учетом рассмотренной цели управление внутренней кредиторской задолженностью организации строится по этапам [3, с. 196].

Анализ внутренней кредиторской задолженности организации в предшествующем периоде. Основной целью анализа является выявление потенциала формирования заемных финансовых средств организации за счет этого источника.

На первом этапе анализа исследуется динамика общей суммы внутренней кредиторской задолженности организации в предшествующем периоде, изменение ее удельного веса в общем объеме привлекаемого заемного капитала.

На втором этапе анализа рассматривается оборачиваемость внутренней кредиторской задолженности организации, выявляется ее роль в формировании его финансового цикла.

На третьем этапе анализа изучается состав внутренней кредиторской задолженности по отдельным ее видам (счетам начислений средств); выявляется динамика удельного веса отдельных ее видов в общей сумме внутренней кредиторской задолженности; проверяется своевременность начисления и выплат средств по отдельным счетам.

На четвертом этапе анализа изучается зависимость изменения отдельных видов внутренней кредиторской задолженности от изменения объема реализации продукции; по каждому виду этой задолженности рассчитывается коэффициент ее эластичности от объема реализации продукции.

Результаты анализа используются в процессе прогнозирования суммы внутренней кредиторской задолженности организации в предстоящем периоде.

Определение состава внутренней кредиторской задолженности организации в предстоящем периоде. В процессе этого этапа устанавливается перечень конкретных видов внутренней кредиторской задолженности организации с учетом новых видов хозяйственных операций (на пример, личного страхования персонала), новых видов деятельности, новых внутренних (дочерних) структур организации, новых видов обязательных платежей и т.п.

Установление периодичности выплат по отдельным видам внутренней кредиторской задолженности. На этом этапе по каждому виду внутренней кредиторской задолженности устанавливается средний период начисления средств от момента начала этих начислений до осуществления их выплат. В этих целях рассматриваются конкретные сроки уплаты отдельных налогов, сборов и отчислений в бюджет и внебюджетные фонды,

периодичность выплат страховых взносов в соответствии с заключенными договорами страхования, сроки выплаты заработной платы в соответствии с заключенными коллективным трудовым договором и индивидуальными трудовыми контрактами и т.п.

Прогнозирование средней суммы начисляемых платежей по отдельным видам внутренней кредиторской задолженности. Такое прогнозирование осуществляется двумя основными методами:

а) методом прямого расчета. Этот метод используется в тех случаях, когда по отдельным видам внутренней кредиторской задолженности заранее известны строки и суммы выплат;

б) статистическим методом на основе коэффициентов эластичности. Этот метод используется в тех случаях, когда сумма выплат по конкретному виду внутренней кредиторской задолженности заранее четко не определена.

Оценка эффекта прироста внутренней кредиторской задолженности организации в предстоящем периоде. Этот эффект заключается в сокращении потребности предприятия в привлечении кредита и расходов, связанных с его обслуживанием.

Список литературы

1. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 639 с.

2. Любушин Н.П. Экономический анализ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 576 с.

3. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ: учебное пособие. – М. КНОРУС, 2012. – 244 с.

УДК 657.1

Международные стандарты финансовой отчетности в организации

Янин Г.В., канд. экон. наук

В последнее время важной тенденцией стало стремление гармонизировать бухгалтерский учет и более широко использовать достижения одних стран в практике составления финансовой отчетности других на базе Международных стандартов финансовой отчетности. Изучение опыта ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности в зарубежных странах дает возможность исследовать тенденции развития учета в мировом сообществе и, следовательно,

совершенствовать национальную систему учета. Из большого перечня правил и принципов ведения бухгалтерского учета, его регламентации в разных странах необходимо выбрать то лучшее, что можно применить в национальных условиях.

Система бухгалтерского учета и методика составления финансовой отчетности в мировой практике формировались в течение длительного периода времени и развивались, прежде всего, как совокупность национальных учетных систем. Качественное состояние национальных систем бухгалтерского учета и отчетности в большей степени определяется историческими традициями и уровнем экономического развития той или иной страны. В связи с этим наиболее состоявшиеся в экономическом отношении страны имеют и самый высокий уровень развития системы учета и финансовой отчетности.

В таблице 1 представлен состав финансовой отчетности зарубежных стран. Состояние национальных систем бухгалтерского учета и отчетности той или иной страны зависят от уровня экономического развития, а также исторических традиций этой страны. Поэтому экономически развитые страны отличаются самым высоким уровнем развития системы учета и финансовой отчетности.

Таблица 1 - Состав финансовой отчётности зарубежных стран

Форма отчетности	США	Англия	Франция	Германия	Испания	Италия
Балансовый отчет	+	+	+	+	+	+
Отчет о финансовых результатах	+	+	+	+	+	+
Отчет о накопленной и нераспределенной прибыли	+	-	-	-	-	-
Отчет о движениях денежных средств	+	-	+			
Отчет об изменениях в собственном капитале	+	-	+	-	-	-
Пояснительные записки к отчетам (комментарии)	+	+	+	+	+	+
Отчет руководителя	-	+	+	+	+	-
Отчет об использовании прибыли	-	-	+	-	-	-

В Америке существенным считается не формат предоставляемых отчетов, а объем информации, подлежащий раскрытию. Если компания сочтет это нужным, то она может полностью поменять форму предоставления отчетности.

Ориентация отчетности на предоставление полезной информации, в сочетании со свободой в определении действительного характера раскрытия информации, приводит к тому, что раскрывается информация, связанная с принятием наиболее эффективного решения, т.е. релевантная, а аналитичность отчетов оказывается выше в силу отсутствия несущественной информации. Со свободой в определении действительного характера раскрытия информации, приводит к тому, что раскрывается информация, связанная с принятием наиболее эффективного решения, т.е. релевантная, а аналитичность отчетов оказывается выше в силу отсутствия несущественной информации.

В финансовую отчетность Англии входят следующие документы: отчет о прибылях и убытках; балансовый отчет, подписанный директором; заключение аудитора, подписанное аудитором; отчет директора, подписанный должностным лицом компании; примечания к отчетности; сводный отчет.

Правила составления отчетности для французских компаний направлены на то, чтобы формировать входную информацию для национальной системы учета, с помощью которой государство контролирует экономику. Отчетность состоит из баланса, отчет о финансовых результатах, отчета о движении денежных средств (рекомендуется, но многие компании его не составляют), отчет об использовании прибыли, отчет руководителя, пояснения. Публикуемая отчетность акционерных обществ включает также отчет об изменениях в капитале. Обязательным является представление полугодовой отчетности акционерными обществами фондовой бирже и квартальной отчетности по продажам всеми компаниями.

Для малых и средних французских компаний применяется сокращенная отчетность.

В Германии в полный перечень документов, составляющих годовую отчетность, входят: баланс, отчет о прибылях и убытках, пояснительная записка, а также отчет руководства о состоянии компании и перспективах ее развития. Последний упомянутый документ представляет собой описание руководством компании основных внешних и внутренних фактов, которые повлияли на развитие компании в отчетном году. Кроме

того, в нем должны содержаться перспективы развития организации в обозримом будущем.

Финансовая отчетность Испании также состоит из баланса, отчета о прибылях и убытках, пояснительных записок к ним и отчета руководителя. Информация, содержащаяся в сокращенном балансовом отчете, группируется в два раздела: актив и пассив. При осуществлении анализа актива, представляется возможность получить информацию о суммах основного и оборотного капитала, расходах на предварительную оплату, краткосрочных обязательствах организации и т.д. Проанализировав пассив, можно узнать сумму собственного капитала, отсроченной прибыли и резерва на непредвиденные ситуации и платежи, а также сумму долгосрочных обязательств организации.

Бухгалтерские отчетные документы Италии включают в себя баланс, отчет о прибылях и убытках и комментарии к этим отчетам. Однако предоставлять их в полном объеме должны только крупные компании. Мелкие и средние же могут ограничиться сокращенными вариантами.

Кроме указанных отчетных форм, финансовая отчетность зарубежных организаций большинства государств включает также подробные расшифровки практически по каждому бухгалтерскому счету, расчет и анализ важнейших экономических показателей работы компании, основные инвестиционные проекты, которые предполагается осуществить в будущем отчетном периоде, а также другую важную информацию, которая может оказаться необходимой пользователям для всесторонней объективной оценки результатов работы компании в прошлом и для надежного прогноза эффективности его хозяйственной деятельности в будущем.

Таким образом, бухгалтерская (финансовая) отчетность является основным источником информации о хозяйственной деятельности организации, позволяя выявить недостатки и достоинства управления компанией, а затем выработать эффективные тактические и стратегические решения по дальнейшему развитию бизнеса.

Список литературы

1. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (одобрена приказом Минфина РФ от 01.07.2004 № 180).
2. Бухгалтерский учёт в условиях развития экономики // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». – 2014. – № 4. – С. 61 – 62.
3. Российские и международные стандарты бухгалтерского учёта // Нормативные акты для бухгалтера. – 2014. – № 24. – С. 37 – 39.

Управление оборотным капиталом и его структурой как фактор обеспечения ее экономической устойчивости организации

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент
Лемехов А.А., канд. экон. наук, доцент
Жвраков Д.Е., старший преподаватель

Любое предприятие представляет сложную систему, состоящую из множества подсистем. Одной из таких является система управления оборотными средствами, которая проникает во все сферы управленческой деятельности предприятия (снабжение, производство, сбыт и др.).

Управление проходит через воздействие, тесно взаимосвязано с ним и представляет собой совокупность приемов и методов целенаправленного воздействия на объект управления для достижения определенного результата [4, с. 44]. Особенностью совершенствования управления является комплексный и непрерывный характер и наличие направлений: формирование структуры управления; поддержание устойчивого функционирования и организационное развитие. Управление требует согласованных действий различных служб и включает стратегию и тактику управления. Стратегия управления заключается в выборе и обосновании политики привлечения и эффективного размещения ресурсов (в том числе финансовых средств) предприятия. Тактика отличается конкретными методами и приемами достижения цели в виде системы планов и их ресурсного обеспечения и имеет задачу выбора оптимального решения.

В системе управления оборотными средствами, как и в любой другой системе, выделяют управляющую и управляемую подсистемы, которые соответственно представлены субъектами и объектами управления. К объектам управления следует отнести непосредственно активы; их элементы, в которые осуществляется авансирование средств; источники формирования оборотных средств, а также экономические отношения, возникающие в процессе кругооборота средств. К субъектам управления – службы и органы управления, использующие специфические методы целенаправленного воздействия на оборотные средства.

Управление есть процесс непрерывного, целенаправленного и систематического воздействия управляющей подсистемы на управляемую. Система управления оборотными средствами представляет собой совокупность увязанных, согласованных методов и средств управления

оборотными средствами, формируемых и используемых предприятием в производственном процессе.

Зависимость между производством и воздействием на него образует функции управления, формирующих замкнутый и бесконечно повторяющийся управленческий цикл [2, с. 18]. Конкретизируем это понятие определением: «Под функцией управления понимается тот или иной вид управленческой деятельности, объективно необходимый для обеспечения эффективного воздействия на объект управления» [3, с. 67].

Экономический анализ – отдельная функция управления оборотными средствами, значимость которой не подвержена влиянию времени и вряд ли может быть переоценена. Анализом занимаются все, кто имеет отношение к деятельности хозяйствующих субъектов.

Принцип управления производством основывается на том, что каждому элементу производства по определенному правилу может быть поставлен элемент воздействия на него. Рождение специфических функций управления произошло в силу общности элементов производства и элементов воздействия на него, их внутренней логичности, то есть технология управления характеризует процесс функционирования и взаимодействия компонентов организационной структуры и ориентирована на комплексное и эффективное выполнение регулирующих функций управления.

Сама глубинная внутренняя потребность в рациональном управлении оборотными средствами не только осталась, но и обострилась [6, с. 47]. В «Методических рекомендациях по разработке финансовой политики предприятия», утвержденных приказом Министерства экономики № 118 от 01.10.1997 г. определен круг задач по формированию адекватной рыночным условиям системы управления финансами предприятия. Среди основных задач выделен переход к управлению предприятием на основе анализа финансово-экономического состояния.

Практическая значимость обусловила необходимость теоретической разработки методологии такого анализа. Существенный вклад в создание и развитие теории и практики финансового анализа внесли российские ученые и специалисты: Баканов М.И., Ефимова О.В., Ковалев В.В., Новодворский В.Д., Палий В.Ф., Сайфулин Р.С., Шеремет А.Д. и др.

Научная теория управления отличается многосложностью функций и элементов. К основным принципам управления можно отнести [1, с. 55]: демократический подход, единоначалие и коллегиальность, индивидуальную ответственность, конкретность и оперативность руководства, объективность и научную обоснованность принимаемых

решений. Не вызывает сомнения тезис о том, что принятию любого управленческого решения должно предшествовать определенное аналитическое его обоснование. Состав задач экономического анализа тесно связан с его местом и функциями в системе управления хозяйственной деятельностью предприятия. Заметим, что задачи экономического анализа не совпадают с задачами других отраслей наук и функций управления, что подтверждает право признания его самостоятельной отраслью экономической науки и отдельной функцией управления на предприятии.

Перед предприятиями возникает актуальная задача внутренней самооценки и прогнозирования своего состояния с точки зрения выполнения свойственных им производственных функций, принятия мер защиты этих функций. То есть, путем создания системы мониторинга, обоснования и установления плановых значений, принятия мер противодействия угрозам необходимо обеспечить экономическую устойчивость производства от проявлений внутреннего и внешнего происхождения.

Проблемы экономической устойчивости возникают перед каждым предприятием не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде. Одной из целей финансового анализа является своевременное выявление признаков банкротства предприятия [4, с. 48]. Несмотря на то, что в комплекс проблем оценки экономической устойчивости сформулирован и исследован достаточно полно во многих работах, детальные рабочие методики, учитывающие отраслевую специфику предприятий на корпоративном, фирменном уровнях, где они больше всего нужны, только появляются, поскольку здесь приемлемы стандартные подходы, а обобщенные системы показателей оценки экономической устойчивости, как правило, не применимы.

Экономический анализ как основная функция системы управления ресурсами предприятия является видом управленческой деятельности, без которого невозможно принятие решений, предназначен для оценки состояния использования ресурсов, определения показателей экономической устойчивости и основных результатов деятельности предприятия и направлен на формирование комплекса мер по обеспечению стабильности деятельности предприятия.

Анализ оборотных средств является одним из важнейших разделов анализа бухгалтерской отчетности, определяющих представление информации об имущественном и финансовом положении [5, с. 122].

При проведении анализа возникают определенные проблемы,

нерешенность которых в значительной степени снижает достоверность его результатов в целях обеспечения экономической устойчивости предприятия. Ключевое место в рыночной экономике занимает проблема анализа достаточности оборотных средств, механизмов их планирования и пополнения [6, с. 48]. Аргументом данного вопроса является наличие причин, формирующих процесс «проедания» собственных оборотных средств и как следствие непрекращающийся платежный кризис: инфляция, отсутствие механизмов пополнения, потеря управления финансами предприятия. Необходимо изучить объем и уровень текущего финансирования оборотных средств предприятия, определяемых потребностями его финансового цикла.

В экономической литературе и на практике не уделяется недостаточного внимания анализу степени и эффективности использования оборотных средств. Такой анализ в значительной степени подменяется анализом финансовой устойчивости, ликвидности, кредитоспособности и др.

Критерием эффективности управления оборотными средствами служит скорость их движения: чем дольше оборотные средства пребывают в одной и той же форме (денежной или товарной) тем, при прочих равных условиях, ниже эффективность их использования и наоборот. Однако оборачиваемость не отражает целесообразности соотношения источников оборотных средств, поэтому ее следует использовать в увязке с возможной границей участия заемных средств и с оптимизацией оборотных средств и их источников формирования.

Оптимизация структуры оборотных средств и их источников должна исходить из избранной модели формирования оборотных средств, планируемого объема и реализации отдельных видов продукции и вскрытых резервов сокращения продолжительности операционного цикла, обеспечивая заданный уровень соотношения эффективности использования источников и риска.

Концентрированным выражением эффективности использования финансовых ресурсов предприятия является его финансовое состояние. Финансовое состояние характеризуется системой показателей, выражающих наличие, состояние и использование финансовых ресурсов предприятия. Пользователи финансовых отчетов используют методы финансового анализа для принятия решений.

Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей экономической деятельности предприятия, а определение его на ту или иную дату помогает ответить на вопрос, насколько эффективно

предприятие управляет финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате; как оно использовало имущество, насколько рационально сочетало собственные и заемные источники; насколько эффективно использовал собственный капитал; какова отдача производственного потенциала и т.п.

Выделим также направления анализа оборотных средств с целью обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и обеспечения экономической устойчивости предприятия:

1. Оценка собственных оборотных средств и чистых активов:

- коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами;
- коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами;
- коэффициент маневренности и др.

2. Оценка показателей оборачиваемости оборотных средств:

- высвобождение (привлечение) оборотных средств их оборота;
- высвобождение (привлечение) оборотных средств в результате изменения продолжительности оборота;
- коэффициенты оборачиваемости запасов;
- коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности;
- коэффициенты оборачиваемости кредиторской задолженности и др.

3. Оценка эффективности использования оборотных средств:

- зависимость рентабельности оборотных средств от показателей оборачиваемости оборотных средств и рентабельности продаж;
- продолжительность операционного и финансового циклов;
- рентабельность оборотных средств и др.

Таким образом, оборотные средства это совокупная стоимость, авансированная в элементы оборотных производственных фондов и фондов обращения, динамически изменяющаяся и пребывающая в трех формах (денежной, производственной и товарной) и обеспечивающая непрерывность процессов снабжения и заготовления, подготовки к производству, производства, реализации продукции и расчетов.

Список литературы

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – М.: Финансы и статистика. – 2000. – 416 с.
2. В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. Финансы предприятий. Учебное пособие. – М.: ООО «ВИТРЭМ». – 2002. – 352 с.
3. Крупенченко В.Р., Бирин Ю.Н., Петрова С.Н. Автоматизированные системы управления в строительстве. - М.: Стройиздат. – 2012. – 136 с.

4. Лавроненко А.И. Экономическая устойчивость предприятия. - М.: Финансы. – 2014. – 120 с.
5. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М. – 1995. – 176 с.
6. Ефимова О.В. Анализ оборотных активов организации // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 10. – С. 47-53.

УДК 658.14.012.22

Необходимость совершенствования системы финансового планирования и прогнозирования на примере военной организации государства

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент
Жевраков Д.Е., старший преподаватель

Военная безопасность государства обеспечивается путем развития и совершенствования военной организации и оборонного потенциала, а также выделения на эти цели достаточного объема финансовых, материальных и иных ресурсов. Составляющим ядром военной организации и основой обеспечения военной безопасности РФ являются Вооружённые Силы [1].

Вооружённый конфликт в Южной Осетии в августе 2008 г. выявил основные недостатки Вооружённых Сил: сложная система управления и низкая мобильность. В сентябре-октябре было объявлено о переходе Вооружённых Сил на «новый облик». В ходе реформы решено отказаться от мобилизационной работы в бригадах и армиях, расформировать части сокращённого состава, частично вернуться к идее создания мобильных сил, заменив дивизии и полки на отдельные бригады. Перевод частей на «новый облик» начался в январе 2009 г. с 74-й отдельной мотострелковой бригады СибВО.

С февраля 2010 г. началась работа по реорганизации военно-административного деления РФ. В сентябре вышел Указ Президента РФ о создании 4 объединённых стратегических командования – Западный, Центральный, Восточный и Южный военные округа и Объединённое стратегическое командование воздушно-космической обороны. Вооружённые Силы состоят из трех видов, трех родов войск, тыла, Службы расквартирования и обустройства войск, не входящих в виды войск.

В условиях осуществленных мероприятий по реформированию военной организации государства необходимо совершенствовать систему бюджетного планирования развития военной организации, так как процесс планирования является основой всех операций РФ военного характера, в том числе направленных на урегулирование вооружённых конфликтов.

Масштабные изменения в военной организации, связанные с их коренной перестройкой в рамках военной реформы, не завершены. На повестке дня новый этап развития военной организации на основе созданных в процессе реформы правовых, политических, организационно-структурных предпосылок в соответствии с заново осмысленными национальными интересами, местом РФ в мире и степенью реальности угроз национальной безопасности [3, с. 10].

Поэтому совершенствование системы бюджетного планирования развития военной организации обусловлена необходимостью:

- уточнения методического аппарата обоснования системы бюджетного планирования развития военной организации в условиях построения качественно новой военной организации, способной в любых условиях обстановки обеспечить эффективную оборону и безопасность государства;

- разработки комплексных программ, включающих войсковую деятельность, боевую подготовку, а также обеспечивающую деятельность военной организации, в том числе тыловое и техническое обеспечение, подготовку военных кадров, обеспечение здоровья личного состава и т.д.;

- обеспечения более тесной увязки стратегического и бюджетного планирования, определения плановых результатов и расходов на экономическое обеспечение военной организации и осуществления мониторинга их достижения с точки зрения целеполагания бюджетных расходов;

- расширения среднесрочного звена планирования до 6 лет в целях удовлетворения потребности в гармоничном сочетании горизонтов прогнозирования и планирования развития военной организации;

- построения системы прогнозно-плановых экономических органов, осуществляющих разработку и контроль за выполнением стратегических планов и программ развития военной организации и др.

В этой связи необходимо сформировать систему стратегического планирования развития военной организации, включающую основные элементы:

- опережающие долгосрочные прогнозы (на 30 лет) социально-экономического, инновационного и технологического развития

Вооружённых Сил – как основа для выбора стратегических приоритетов и разработки стратегических планов;

- стратегические планы развития военной организации на долгосрочную перспективу (15-20 лет), разрабатываемые Правительством, обсуждаемые Федеральным собранием, утверждаемые Президентом РФ, уточняемые и продлеваемые каждое пятилетие;

- национальные проекты и программы на долгосрочную перспективу для реализации стратегических приоритетов развития военной организации: инновационного обновления социальной сферы, модернизации ОПК, освоения и развития альтернативной энергетики, включая водородную и др.;

- федеральные целевые программы по многим направлениям реализации стратегических приоритетов, связанные с национальными программами, утверждаются Правительством РФ, которое организует их государственную приёмку по истечении установленного срока;

- индикативные планы (военный бюджет и бюджеты видов и родов войск) на среднесрочную перспективу (6 лет), ежегодно разрабатываемые Правительством РФ, обсуждаемые Федеральным собранием и утверждаемые Президентом РФ, они увязывают между собой и конкретизируют задания стратегических планов, национальных и целевых программ;

- территориальную систему военно-экономического прогнозирования, стратегического и индикативного планирования и программирования по объединённым стратегическим командованиям (военным округам), учитывающую территориальные особенности и увязанную с федеральной системой.

С помощью военно-бюджетного планирования необходимо определить движение бюджетных средств в соответствии с целями и задачами, установленными в Бюджетном послании Президента РФ и основных направлениях развития военной организации в соответствии с Военной доктриной РФ. Военно-бюджетное планирование может быть реализовано на уровне функционального, структурного и обеспечивающего компонентов военной организации.

Эффективность внедрения системы стратегического планирования в практику военного строительства зависит от формулирования руководством страны цели развития военной организации на плановый период, определения на её основе декомпозиции целей развития функциональных, структурных и обеспечивающих компонентов военной организации, а также обоснования и нормативного закрепления в

документах путей достижения целей. Определим следующие важные понятия.

Функциональный компонент военной организации – составная часть, выделенная по функциональному признаку (стратегические силы сдерживания, силы общего назначения и др.).

Структурный компонент военной организации – выделенная по организационному признаку их составная часть: виды, рода войск, тыл, войска, не входящие в виды и рода.

Обеспечивающий компонент военной организации – однородная по назначению система, обеспечивающая деятельность функциональных и структурных компонентов военной организации (системы: управления, технического, тылового и др.; комплектования и прохождения военной службы, подготовки и накопления мобилизационных ресурсов, подготовки кадров и военного образования, боевой и мобилизационной готовности, военно-научного обеспечения и военная инфраструктура).

Методологический подход к планированию развития военной организации предполагает, что их компоненты, задачи и цели строительства, мероприятия по выполнению этих задач, документы планирования строительства военной организации рассматриваются как единая система.

При планировании развития военной организации разрабатываются следующие основополагающие документы:

- при долгосрочном планировании (на 10-15 лет) – концепции и программы, относящиеся к федеральным и ведомственным уровням;
- при среднесрочном планировании (на 4-5 лет) – программы и планы, относящиеся к федеральным и ведомственным уровням;
- при краткосрочном планировании (на 1-2 года) – предложения Министерства обороны по уточнению плана строительства военной организации, предложения в ГОЗ и бюджетная заявка Министерства обороны и др.

В целях синтеза системы документов планирования развития военной организации первоначально необходимо сформировать структуру системы программных мероприятий, обоснование, организацию и контроль реализации которых лежат в основе планирования развития военной организации.

Данная структура должна связывать между собой все возможные мероприятия развития военной организации, классифицируемых по их отношению к их функциональных, обеспечивающим и структурным компонентам. При этом конкретное мероприятие по развитию

структурного компонента военной организации должно быть запланировано в программе развития обеспечивающего компонента в соответствии с программой развития функционального компонента.

Бюджетное планирование должно включать определение общего объема и источников поступления бюджетных средств на функциональном, структурном и обеспечивающем уровнях развития Вооружённых Сил; формирование расходов бюджетов (составных частей Вооружённых Сил, видов, родов войск и др.) на основе единой методики расчета минимальной бюджетной обеспеченности; установление направлений использования бюджетных ресурсов, способствующих выполнению планов и прогнозов развития военной организации и приводящих к росту эффективности решения военно-экономических задач.

Следует заметить, что для оптимального распределения доходов и расходов между бюджетами разных уровней необходимо создание определенного базиса. Это потребует уточнения ряда понятий и категорий в области бюджетного регулирования. Поэтому с учетом этого в новой системе бюджетного планирования развития военной организации предлагается разработать методологию формирования требуемых значений показателей, отражающих конечные качественные и количественные результаты и использовать разные варианты прогнозных расчетов, придавая большое значение выбору оптимальных решений [2, с. 122].

Кроме того, обеспечение национальной безопасности в рамках социально-экономического развития страны в планово-прогнозных документах предполагается описывать набором показателей. Необходима методика оценки уровня развития военной организации с учетом прогнозов социально-экономического развития страны. Необходимо разработать и обосновать уровни долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного бюджетного планирования развития функциональных, структурных и обеспечивающих компонентов военной организации на основе их перевода на программно-целевой метод на федеральном и ведомственном уровнях.

Таким образом, в современных условиях необходимо решить научную проблему обоснования уровней системы планирования развития основных компонентов военной организации в условиях перевода всех боевых соединений и воинских частей в категорию постоянной боевой готовности, а также методов их оценки с учетом прогнозов социально-экономического развития страны.

Существующие противоречия между составом и структурой бюджетного планирования развития военной организации и целью функционирования их основных компонентов могут быть разрешены в рамках военной системы государства на основе совершенствования распределения и обоснования планомерного использования бюджетных ресурсов.

Список литературы

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 12.05.2009 № 537).
2. Сергеев В.В. Финансовое планирование и бюджетирование: учебное пособие. – М.: ООО «ВИТРЭМ». – 2012. – 352 с.
3. Рогозин М.А. Современная модель планирования развития военной организации государства // Военное обозрение. – 2013. – № 2. – С. 10-13.

УДК 336.025

Современные проблемы стратегического финансового планирования и бюджетирования (на примере военной организации государства)

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент
Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент
Жевраков Д.Е., старший преподаватель

Одной из важнейших государственных структур является военная организация государства. Планирование развития военной организации представляется составной частью государственного и военного планирования, направленной на определение, нормативное правовое закрепление в документах: цели, направлений, задач, системы мероприятий развития военной организации, позволяющих гарантированно обеспечить военную безопасность государства; сроков и способов выполнения этих мероприятий, порядка и объёмов их финансирования, а также параметров, на которые они должны выйти в результате мероприятий их развития к концу планового периода.

Целью планирования развития военной организации Сил является разработка системы военно-политических, военно-технических, социально-экономических, военных и других мероприятий, обеспечивающих реализацию цели развития военной организации. На обеспечение развития военной организации в процессе бюджетного

планирования формируются направления эффективного использования бюджетных ресурсов [1, с. 22].

С бюджетного планирования начинается выполнение мероприятий по обеспечению военной организации ресурсами. На бюджетное планирование возложена функция распределения и обоснования планомерного использования ресурсов в экономической сфере военной организации.

Анализ взглядов военно-политического руководства РФ, военных специалистов и научных исследований показывает, что проблема распределения и обоснования планомерного использования бюджетных ресурсов на обеспечение строительства военной организации до настоящего времени методологически не решена. Отсутствует совокупность алгоритмов в области планирования бюджетных ресурсов на национальную оборону с применением методов анализа, экстраполяции, математического моделирования, индексного и др. В связи с корректировкой задач строительства военной организации пришло время восстановить стратегическое планирование на долгосрочную перспективу. Не получили должного разрешения проблемы нормативного правового регулирования военного строительства, реформирования армии и флота. Многие аспекты деятельности военной организации предусмотрены в Федеральном законе РФ «Об обороне» и в Военной доктрине РФ. Очевидно, что эти нормативные акты содержат только общие положения по организации деятельности военной организации. На законодательном уровне могут быть регламентированы вопросы планирования развития военной организации на долгосрочную перспективу.

Бюджетное планирование сохранило свое значение как базы для составления финансового плана (бюджета) строительства военной организации. В качестве основных приоритетов бюджетных расходов, указанных в основных направлениях бюджетной политики на 2011-2013 гг. [2] определено финансирование расходов на национальную оборону, повышение которого должно позволить решить все стоящие перед военной организацией задачи.

Как отмечается в подготовленном комитетом ГД РФ по обороне заключении доля расходов на национальную оборону относительно ВВП в 2011 г. составит 3,01%, в 2012 г. – 2,97% и в 2013 г. – 3,39%, что выше уровня 2010 г. (2,84%). Однако не обеспечивается уровень расходов на эти цели, утвержденных решением Совета безопасности РФ от 11.08.2000 г. (3,5%). Несмотря на общее увеличение финансирования оборонных расходов в 2011-2013 гг., недостаточные объемы финансирования по ряду

отдельных ключевых видов и статей федерального бюджета создают проблемы с выполнением военной организацией стоящих задач [3].

Необходимость готовности к нейтрализации внезапных локальных войн и вооружённых конфликтов на ограниченном театре военных действий предопределили переход на бригадную структуру сил общего назначения и к трёхзвенной системе управления войсками. Новые оперативные командования построены по территориальному принципу, способствующему повышению оперативности управления войсками. В существующих условиях наличие инструментария долгосрочного планирования является необходимым условием для разработки стратегии развития военной организации на длительную перспективу. Без применения набора балансовых эконометрических моделей согласование различных разделов комплексного плана невозможно.

В качестве основной задачи бюджетной политики на 2011-2013 гг. и на дальнейшую перспективу Президентом РФ в бюджетном послании определена необходимость координации долгосрочного стратегического и бюджетного планирования. Указано, что стратегическое планирование остается слабо увязанным с бюджетным планированием, отсутствует достоверная оценка всего набора инструментов (бюджетных, налоговых, тарифных, таможенных, нормативных) во взаимосвязи с их ролью в достижении целей государственной политики, а также оценка длящихся расходных обязательств. Неполнота и бессистемность долгосрочного стратегического планирования препятствуют формированию долгосрочных приоритетных целей и задач бюджетной политики, для достижения которых осуществляются бюджетные расходы.

Основными методами планирования бюджетных расходов являются программно-целевой и нормативный. Последовательно процесс развития военной организации переводится на программно-целевой метод на федеральном и ведомственном уровнях. В Федеральном бюджете на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг. на обеспечение военной организации в 2011 г. предусмотрено 651,5 млрд. руб. в 2012 г. – 660,9 млрд. руб. и в 2013 г. – 664,3 млрд. руб. В указанных бюджетных расходах ФЦП составляют 1,4%, 0,7% и 0,9% соответственно. Более 80% ассигнований МО РФ осуществляет на содержание военной организации, около 20% средств – по другим разделам [4].

Следует особо отметить незначительное участие программно-целевых методов в бюджетном планировании развития военной организации. Цели и ожидаемые результаты многих федеральных целевых программах сформулированы аморфно, без четких критериев и индикаторов оценки их

достижения. Значительная их часть ориентирована на функции, не относящиеся к компетенции федеральных органов власти, отсутствуют четкие процедуры финансового обеспечения (в т. ч. увязка между бюджетными и внебюджетными источниками) и соблюдение жестких бюджетных ограничений (соответствие ассигнований на реализацию программ реально имеющимся ресурсам). Административная ответственность за реализацию программ в большинстве случаев размыта между несколькими федеральными органами власти.

В результате средства, выделяемые на большинство федеральных целевых программ, с одной стороны, фактически являются разновидностью дополнительного сметного финансирования выполняемых федеральными органами власти текущих функций, а с другой – объем этих средств практически постоянно подвергается изменениям, тем самым оправдывается нечеткость формулировок целей и результатов программ и недостаток ответственности за их достижение.

Финансовое решение вопросов строительства военной организации осуществляется не только по разделу федерального бюджета «Национальная оборона». Военно-бюджетные расходы предусматриваются в разделах «Общегосударственные вопросы», «Жилищно-коммунальное хозяйство», «Образование», «Культура, кинематография и средства массовой информации», «Здравоохранение, физическая культура и спорт», «Социальная политика» и других. В этих условиях отсутствует прозрачность объема и структуры военно-бюджетных расходов в разделе «Национальная оборона», направленных на финансирование и развитие военной организации, как основы обеспечения национальной обороны в целях аналитического обоснования принимаемых решений и в том числе для бюджетного планирования.

Существующая система планирования строительства военной организации не соответствует условиям новой радикальной военной реформы и не отвечает требованиям рационального расходования государством бюджетных ресурсов с точки зрения достижения наибольшей эффективности выполнения военной организации задач по предназначению. Так, в основах (концепции) государственной политики РФ по военному строительству на период до 2005 г. была поставлена задача: «Создать единую систему планирования военного строительства, предусматривающую разработку документов долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного характера на основе программно-целевого подхода» [5].

Существующую систему планирования строительства военной

организации необходимо подвергнуть критическому анализу, с учетом требуемых сроков действия стратегии развития военной организации необходимо корректировать её стратегические цели. Не выработаны общепризнанные критерии и признаки, характеризующее государственное стратегическое планирование в целом и стратегическое планирование строительства военной организации, в частности. Необходимо разработать соответствующие критерии и признаки, определяющие понятие «стратегическое планирование строительства военной организации».

Правительство РФ работает над созданием комплекса взаимосвязанных мер по повышению эффективности системы государственного управления. Эти вопросы нашли отражение в Программе повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г., в основу которой положены программно-целевые принципы деятельности органов исполнительной власти всех уровней. С 2012 г. значительная часть федерального бюджета должна быть представлена в виде комплекса долгосрочных государственных программ. Целесообразно стратегические планы развития военной организации разделять на долгосрочные и среднесрочные. Среднесрочное планирование развития военной организации должно быть рассчитано на пятилетний период. В связи с тем, что горизонт составления военного бюджета в рамках государственного бюджета расширился до трёх лет, необходимо иметь среднесрочные планы, рассчитанные на шестилетний период. Этот срок позволит охватить достаточно длительную перспективу и в тоже время устанавливать плановые показатели с высокой степенью вероятности их достижения.

Планирование строительства военной организации призвано показать реальные допустимые затраты и обосновать стратегию решения приоритетных задач развития составных частей военной организации, видов, родов войск, тыла, войск не входящие в виды и рода войск, а также систем управления, технического, тылового и других видов обеспечения; комплектования и прохождения военной службы, подготовки и накопления мобилизационных ресурсов, подготовки кадров и образования, боевой и Мобилизационной готовности, военно-научного обеспечения и военной инфраструктуры.

Таким образом, необходимо установить особенности системы планирования развития военной организации на основе критического анализа её структуры, содержания и оценки эффективного распределения и использования ресурсов в военно-экономической сфере. Необходимо выявить основные тенденции в формировании системы планирования

строительства военной организации в условиях реформирования военной системы государства в советский плановый период и период рыночных преобразований.

Для достижения целей необходимо выявить современную специфику совершенствования системы планирования строительства военной организации с учётом продолжающейся бюджетной реформы, трехуровневого доведения бюджетных средств до конечных бюджетополучателей, перевода всех боевых соединений и воинских частей в категорию постоянной боевой готовности и необходимости повышения эффективности использования бюджетных ресурсов.

Список литературы

1. Самосват Д.В. Развитие военной организации на современном этапе // Ориентир. – 2013. – № 4. – С. 22-24.
2. Бюджетное послание Президента РФ о бюджетной политике в 2011 – 2013 гг.
3. Заключение ГД РФ № 104/1 по проекту федерального закона № 433091-5 «О федеральном бюджете на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг.».
4. Федеральный закон от 13.12.2010 № 357-ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг.».
5. Основы (концепция) государственной политики РФ по военному строительству на период до 2005 г. (Утверждена Указом Президента РФ от 30.07.1998 г.).
6. Горгола Е.В., Кваша В.А. Военно-экономические проблемы сетцентрических стратегий XXI века // Вооружение и экономика. - 2011. - № 2 (14). - С. 87-92.

УДК 658.15

Место бухгалтерской службы в системе корпоративного управления и ее роль в обеспечении устойчивого развития организации

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент

Разумов Д.С., канд. ист. наук, доцент

Пожалуй, существует не так много документов и разъяснений, посвященных не бухгалтерскому учету и налогообложению, а именно профессии бухгалтера и нюансам его практической работы. Предлагаем читателю ряд документов и решений, касающихся требований к знаниям,

умениям и навыкам бухгалтера, его стажу и образованию, основным трудовым функциям. Также уделит внимание зоне ответственности бухгалтера, которая нечетко описана в нормативных актах [4, с. 33].

Есть такой стародавний документ, который до сих пор не отменен и применяется в части, не противоречащей действующему законодательству. Это Положение о главных бухгалтерах <1>, в котором изложены права и обязанности, а также требования к руководителю финансового отдела, основанные на принципах плановой экономики. В документе содержится следующее требование: на должность главного бухгалтера назначаются лица, имеющие высшее специальное образование; в необходимых случаях по решению вышестоящего органа на должность главного бухгалтера может быть назначено лицо, не имеющее высшего специального образования, при наличии у него стажа работы по специальности не менее трех лет.

Это ограничение для занятия должности главного бухгалтера в виде обязательности наличия высшего специального образования противоречит ст. 7 Закона о бухгалтерском учете, не предусматривающей такого требования к главному бухгалтеру отдельных организаций в качестве обязательного, при этом дополнительные требования к главному бухгалтеру могут устанавливаться другими федеральными законами [1].

К ним не относится Положение о главных бухгалтерах, также не являющееся ни Квалификационным справочником, ни Профессиональным стандартом, в которых прописаны наименования этих должностей, профессий или специальностей и квалификационные требования к ним (ст. 57 ТК РФ). Тогда, названное Положение не может вводить какие-либо ограничения для занятия должности главного бухгалтера.

В Решении ВС РФ от 22.10.2014 № АКПИ14-965 указано, что в открытых акционерных обществах (за исключением кредитных организаций), страховых организациях и негосударственных пенсионных фондах, акционерных инвестиционных фондах, управляющих компаниях паевых инвестиционных фондов, в иных экономических субъектах, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах, к главному бухгалтеру предъявляются дополнительные требования. Причем они могут устанавливаться только федеральными законами, а не подзаконными актами.

Действующее законодательство, регулирующее отношения, связанные с организацией бухгалтерского учета в РФ, в том числе с установлением требований к образованию и стажу лица, назначаемого на должность главного бухгалтера, не предусматривает такого требования, как наличие

высшего специального образования, а также возможность назначения на должность главного бухгалтера лица, не имеющего высшего специального образования, при наличии у него стажа работы по специальности не менее трех лет [4, с. 34].

В итоге п. 5 Положения о главных бухгалтерах признан недействующим, что не означает, что на должность главного бухгалтера может претендовать кто угодно. Как минимум претендент должен иметь высшее образование и стаж работы, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности. Для вышеперечисленных организаций обязательно требование к минимальному стажу (не менее трех лет из последних пяти календарных лет, а при отсутствии высшего образования в области бухгалтерского учета и аудита - не менее пяти лет из последних семи календарных лет), а также отсутствие судимости в сфере экономики. Кроме этого, не обойтись без необходимых знаний, умений и навыков [2, с. 22].

Должностные обязанности и необходимый объем знаний бухгалтеров и главных бухгалтеров содержатся в Квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и других служащих, утвержденном Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 № 37. Между тем не менее полезным документом является недавно разработанный и опубликованный Профессиональный стандарт «Бухгалтер», утвержденный Приказом Минтруда России от 22.12.2014 № 1061н. В нем не только перечислены должностные обязанности, которые именуются трудовыми действиями, но и описаны необходимые умения, которые приходят в процессе практической работы.

В Стандарте «Бухгалтер» четко проведено разграничение между обычным и главным бухгалтерами. Обобщенная трудовая функция первого состоит в ведении бухгалтерского учета путем:

- принятия к учету первичных учетных документов о фактах хозяйственной жизни экономического субъекта;
- денежного измерения объектов бухгалтерского учета и группировки фактов хозяйственной жизни;
- итогового обобщения фактов хозяйственной жизни.

Второй же (главбух) отвечает за составление и представление финансовой (в отдельных случаях) консолидированной отчетности, что также включает:

- внутренний контроль бухучета и представления отчетности;
- ведение налогового учета и представление налоговых деклараций;
- финансовый анализ, бюджетирование, управление денежными

потоками [2, с. 23].

В Профессиональном стандарте для каждой трудовой функции определены конкретные трудовые действия, что позволяет выдвигать более четкие требования в отношении исполнения работником возложенных на него трудовых обязанностей. Наибольшим багажом знаний, умений и навыков должен обладать главный бухгалтер. Кто его будет экзаменовать? Скорее всего, руководитель или финансовый директор (при наличии такой должности). Хотя лучшим экзаменатором будет результат работы самого сотрудника.

Здесь же отметим, что главное отличие руководителя финансового подразделения от подчиненных в том, что он вправе поручить им всю работу. Задача руководителя состоит в определении объема учетных работ, в оценке потребности в материально-технических, финансовых и человеческих ресурсах. При этом составление отчетности главбух может делегировать своему подчиненному (например, заместителю) при условии, что тот обладает необходимыми навыками и умеет:

- формировать в соответствии с установленными правилами числовые показатели в отчетах, входящих в состав бухгалтерской (финансовой) отчетности, при централизованном и децентрализованном ведении бухгалтерского учета;
- оценивать существенность информации, раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- составлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность при реорганизации или ликвидации юридического лица.

Вместе с тем не все можно сваливать на заместителей. Сложные и ответственные операции главбуху следует делать самостоятельно. В частности, проводить финансовый анализ информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности, устанавливать причинно-следственные связи в изменениях, произошедших за отчетный период, оценивать потенциальные риски и возможности компании в обозримом будущем. За это отвечать будет главбух перед руководителем, который принимает стратегические решения и вряд ли доверится заместителям или иным подчиненным. Также главному бухгалтеру в конечном итоге придется обосновывать принятые решения при проведении внутреннего контроля, внутреннего и внешнего аудита, ревизий, налоговых и иных проверок.

Для составления качественной отчетности и контроля работы бухгалтерии ее руководитель должен знать очень многое. Он должен хорошо ориентироваться не только в бухгалтерском и налоговом,

трудоём и бюджетном, страховом и статистическом законодательстве, но и, самое главное, в практике их применения. Речь идет о письмах уполномоченных органов (Минфина, ФНС, ФАС и т.д.), а также об арбитражной практике. В последнее время в связи с реформированием национального бухгалтерского учета все чаще нужны знания международных стандартов финансовой отчетности и мониторинг практики их применения. Знания основ экономики, организации производства и управления также не мешают высококвалифицированному главному бухгалтеру [3, с. 61].

Профессиональный стандарт может применяться работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, разработке должностных инструкций, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов работникам и установлении систем оплаты труда с учетом особенностей организации производства, труда и управления (п. 25 Правил разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов). Профессиональный стандарт может помочь и при написании должностных инструкций, которые обязательными по ТК РФ не являются, но помогают в организации трудового процесса.

Бухгалтерский учет ведется на основании первичных документов, которые, к сожалению, не всегда своевременно поступают в бухгалтерию. На этот счет в ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» есть подстраховка. Не являются ошибками неточности или пропуски в отражении фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и (или) бухгалтерской отчетности организации, выявленные в результате получения новой информации, которая не была доступна организации на момент отражения (неотражения) таких фактов хозяйственной деятельности. Однако непризнание пропуска операций ошибками само по себе не восполняет пробелы в учете, вызванные отсутствием подтверждающих операции документов. Поэтому в целях повышения качества и достоверности учетной информации бухгалтер заинтересован в том, чтобы дисциплинировать коллег и обязать их своевременно представлять необходимые первичные документы. Это можно сделать, прописав соответствующие обязанности в должностной инструкции. Другой вариант - предусмотреть наказание в виде лишения или снижения премиальных выплат.

Чиновники Роструда в Письме от 18.12.2014 № 3251-6-1 считают, что можно. Ведь сотрудник должен добросовестно исполнять свои трудовые обязанности, возложенные на него трудовым договором, соблюдать

правила внутреннего трудового распорядка, выполнять установленные нормы труда (ч. 2 ст. 21 ТК РФ). Работодатель имеет право поощрять работников и налагать дисциплинарные взыскания. За совершение дисциплинарного проступка, то есть по вине работника неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на него трудовых обязанностей, работодатель имеет право применить следующие дисциплинарные взыскания: замечание, выговор, увольнение по соответствующим основаниям [3, с. 63].

При наложении дисциплинарного взыскания должны учитываться тяжесть проступка и обстоятельства, при которых он был совершен. Иными словами, дисциплинарное взыскание (выговор) должно быть соразмерно тяжести проступка и обстоятельствам, при которых он был совершен. Если положением о премировании предусмотрены условия лишения или снижения премиальных выплат за нарушение сроков передачи в бухгалтерию первичной документации, то такое лишение или снижение правомерно.

Мнение Роструда бухгалтер может взять на заметку, если в организации существуют проблемы со своевременным представлением документов в бухгалтерию.

Несмотря на большой круг обязанностей, персональная ответственность главного бухгалтера (бухгалтера) в Трудовом кодексе не определена. Поэтому правоприменителям (работодателям и работникам) приходится разрешать этот вопрос самостоятельно, в том числе и в судебном порядке. Обратимся к Апелляционному определению Московского областного суда от 06.08.2014 № 33-17179/2014. Исходя из норм действующего законодательства, включая Положение о главных бухгалтерях, суд указал, что главные бухгалтеры обеспечивают организацию ведения бухгалтерского учета и контроль за рациональным, экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности (имущества организации).

Руководитель бухгалтерии несет ответственность в случаях:

- неправильного ведения бухгалтерского учета, следствием чего являются запущенность в бухгалтерском учете и искажения в бухгалтерской отчетности;
- принятия к исполнению и оформлению документов по операциям, которые противоречат установленному порядку приемки, оприходования, хранения и расходования денежных средств, товарно-материальных и других ценностей;
- несвоевременной и неправильной выверки операций по расчетному

и другим счетам в банках, расчетов с дебиторами и кредиторами;

- нарушения порядка списания с бухгалтерских балансов недостач, дебиторской задолженности и других потерь;

- несвоевременного проведения в производственных (структурных) единицах объединений, а также в производствах и хозяйствах, выделенных на отдельный баланс, проверок и документальных ревизий;

- составления недостоверной бухгалтерской отчетности по вине бухгалтерии;

- других нарушений положений и инструкций по организации бухгалтерского учета [5, с. 20].

Дисциплинарная, материальная и уголовная ответственность главных бухгалтеров определяется согласно действующему законодательству. Материальная ответственность заключается в возмещении ущерба, нанесенного работником (ст. 238 ТК РФ). В рассматриваемом деле была выявлена пропажа материальных ценностей, причем договор о полной материальной ответственности с виновником не заключался. Но это не помешало суду привлечь его к ответственности, так как в должностных инструкциях главного бухгалтера содержится указание на то, что он несет полную материальную ответственность за неисполнение своих должностных обязанностей. Правда, в связи с тем, что на главного бухгалтера не была возложена полная материальная ответственность, он ответил перед работодателем за ущерб в пределах среднего месячного заработка.

Нужно добавить, что за неисполнение функциональных обязанностей бухгалтер может быть привлечен к дисциплинарной ответственности. Какой? Рассмотрим Апелляционное определение Верховного суда Республики Башкортостан от 01.04.2014 № 33-3885/2014. Главному бухгалтеру вменялись ненадлежащая организация работы бухгалтерии, слабый контроль за соблюдением законодательства и требований бухгалтерского учета в части оформления первичных документов по операциям перемещения товарно-материальных ценностей между материально ответственными лицами. Помимо прочего, руководитель финансовой службы не обеспечил:

- полный учет поступающих денежных средств, товарно-материальных ценностей и основных средств, а также своевременное отражение в бухгалтерском учете операций, связанных с их движением;

- участие в работе юридических служб по оформлению материалов по недостачам и хищениям денежных средств и товарно-материальных ценностей и контроль за передачей в надлежащих случаях этих материалов

в судебные и следственные органы, а при отсутствии юридических служб - непосредственное осуществление этих функций;

- законность списания с бухгалтерских балансов недостач, дебиторской задолженности и других потерь;

- соблюдение порядка ведения кассовых операций по выдаче наличных денежных средств работникам под отчет и надлежащего контроля приемки первичных документов, подтверждающих фактическое использование выданных под отчет денежных средств.

За неисполнение обязанностей, предусмотренных должностной инструкцией, на главного бухгалтера было наложено дисциплинарное взыскание в виде выговора и снижения премии, поскольку она не считается составной частью оплаты труда, а премирование не является обязанностью работодателя. В связи с неоднократным неисполнением трудовых обязанностей без уважительных причин сотрудник, имеющий неснятое дисциплинарное взыскание, был уволен (п. 5 ч. 1 ст. 81 ТК РФ).

Основанием для увольнения послужило такое грубое нарушение, как необоснованное отражение затрат в отсутствие утвержденных руководителем предприятия актов на списание материальных запасов либо на основании документов с неоговоренными исправлениями и поправками. Также в бухгалтерском учете показывались активы, таковыми не являющиеся. В частности, в подотчете у работников, уже не работающих в организации, числились материальные ценности, что привело к недостоверности данных бухгалтерского учета и отчетности в целом. А поводом к увольнению послужило неустранение недостатков в бухгалтерском отчете к установленному сроку [5, с. 21].

Как видим, с главного бухгалтера есть за что спросить. Но и он может потребовать от своих подчиненных выполнения поставленных задач. Главный бухгалтер – это не только высококвалифицированный специалист, но и руководитель, который должен организовать работу так, чтобы отдел справлялся со всеми поставленными задачами.

Таким образом, к квалификации бухгалтера существуют определенные и четко установленные требования в отдельном Профессиональном стандарте, с которыми предлагаем читателю ознакомиться самостоятельно. Также рекомендуем вспомнить нормы Положения о главных бухгалтерах, которое, хотя и устарело, все же дает представление о правах и обязанностях руководителя финансовой службы. На основе этого документа может быть определена зона ответственности главного бухгалтера (бухгалтера). Меры дисциплинарного взыскания предусмотрены трудовым законодательством не только для бухгалтера, но

и для других сотрудников, не соблюдающих график документооборота и мешающих слаженной работе бухгалтерии. Причем все решения по сотрудникам должны приниматься на основе норм действующего законодательства, что позволит затем обосновать правомерность таких решений.

Список литературы

1. Бухгалтерский учёт: учебник / И.И. Бочкарёва, В.А. Быков (и др.); под ред. Я.В. Соколова. – М.: ТК Велби, Проспект. – 2014. – 776 с.
2. Воронин В.Ф. О требованиях к работникам бухгалтерской службы // Новое в бухгалтерском учёте и отчётности. – 2013. - № 4. – С. 22 – 24.
3. Бухгалтерский учёт в условиях развития экономики // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». – 2014. – № 4. – С. 61 – 62.
4. Российские стандарты бухгалтерского учёта // Нормативные акты для бухгалтера. – 2008. – № 24. – С. 33 – 35.
5. Ответственность главного бухгалтера // Аудит. – 2012. – № 4. – С. 20 – 22.
6. Горгола Е.В., Кваша В.А. О необходимости создания системы подготовки гражданского персонала ВС РФ // Вооружение и экономика. - 2011. - № 2 (14). - С. 93-98.

УДК 369.041

Информационно-аналитическое сопровождение системы социального обеспечения граждан

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент

Сальников А.М., канд. экон. наук, доцент

Бухгалтерский учёт труда и его оплаты в организации обеспечивает получение полной и достоверной информации о затратах на оплату труда работников организации, что является основой экономической заинтересованности граждан в результатах и качестве своего труда. Уделяя серьёзное внимание эффективности постановки бухгалтерского учёта в организации, аппарат управления обеспечивает рост производительности труда работников, повышение объема, улучшение ассортимента и качества выпускаемой продукции, что в свою очередь благоприятно сказывается на росте денежных доходов и благосостоянии населения. Задача социально-экономического обеспечения во многом решается в организациях, что способствует повышению благосостояния населения и укреплению

демографической ситуации в регионе.

Реалии современной социально-экономической ситуации в России требуют того, чтобы реформирование всех сторон жизни общества сопровождалось эффективной социальной политикой государства, рациональной системой социально-экономического обеспечения, как базового условия улучшения демографической ситуации.

Демографическая ситуация – состояние народонаселения, тенденции в изменении численности населения, рождаемости и смертности, миграции, половозрастной структуре, национальном составе, географическом распределении и их зависимости от социально-экономических, исторических факторов. Сложившиеся социально-экономические факторы оказывают серьёзное влияние на демографическую ситуацию в регионе.

Необходимой предпосылкой эффективности социально-экономического обеспечения населения является, прежде всего, внятная социальная политика государства. На этот процесс оказывает влияние характер складывающихся между людьми отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. В процессе развития рыночных отношений в России происходит изменение форм собственности, а, следовательно, и общественно-экономических отношений. В существующих условиях человек может обеспечить удовлетворение своих потребностей лишь путем получения дохода от собственности или в виде заработной платы за свой труд.

Однако не все категории населения имеют одинаковые возможности для активного участия в строительстве отношений собственности и использования новых источников доходов. Именно поэтому рыночные отношения неизбежно порождают свою противоположность – специализированный институт социального обеспечения и социальной защиты населения, социально-экономического обеспечения граждан. Рынок и социальная политика тесно взаимосвязаны. Социально-экономическое обеспечение граждан должно быть органично «вплетено» в систему рынка и служить необходимой платой всего общества за возможность нормальной хозяйственной деятельности. Развитие цивилизованного рынка может нормально осуществляться только вместе с совершенствованием социально-экономического обеспечения населения. Элементарное требование справедливого обмена в условиях рыночных отношений состоит в том, что государство должно гарантировать населению с помощью государственно-правовых норм определенный уровень жизни, соответствующий другим экономически развитым странам.

Система социально-экономического обеспечения – совокупность социально-экономических отношений, складывающихся по поводу образования, распределения и использования специальных фондов денежных средств в целях полного удовлетворения материальных и духовных потребностей граждан, обеспечивающих расширенное воспроизводство их рабочей силы, реализации гарантий, льгот, преимуществ и компенсаций, установленных государством в соответствии с их социальным статусом.

В этой связи наиболее актуальными направлениями экономических исследований социальных процессов являются:

- а) анализ теоретических подходов к оценке общественного труда;
- б) определение системы социально-экономического обеспечения граждан и ее эффективности;
- в) обобщение современного зарубежного и отечественного опыта социального обеспечения граждан;
- г) определение противоречий функционирования системы и ее финансового механизма;
- д) разработка основных направлений ее реформирования и путей совершенствования финансового и институционального регулирования данной системы на современном этапе.

При этом, на наш взгляд, следует учитывать и опираться на то, что социализация всей системы экономических отношений, изменение приоритетов социальной политики государства в направлении всемерного развития человеческого фактора – объективная закономерность формирования современной модели социального рыночного хозяйства. Соответствующей корректировке должна быть подвергнута социальная политика, в связи с повышением роли рыночных механизмов и институтов в системе удовлетворения социально-экономических потребностей граждан.

Социальная сфера производна от экономической, в то же время она оказывает на производство сильнейшее воздействие, и социальная политика обязана учитывать это. Экономический смысл взаимодействия экономической и социальной политики состоит в снижении социальных издержек, а это требует научной разработки основ, принципов и механизмов социальной политики государства.

К стратегическим целям социальной политики в России относятся:

- а) достижение качественного улучшения материального положения и условий жизни граждан;
- б) обеспечение эффективной занятости населения, повышения

качества и конкурентоспособности рабочей силы;

в) гарантию конституционных прав граждан в области труда, социальной защиты населения, образования, охраны здоровья, культуры, обеспечения жильём;

г) переориентацию социальной политики на семью, обеспечение прав и социальных гарантий, предоставляемых семье, женщинам, детям и молодёжи;

д) нормализацию и улучшение демографической ситуации, снижение смертности населения, особенно детской и граждан трудоспособного возраста;

е) существенное улучшение социальной инфраструктуры.

Однако необходимо имеет в виду, что в социальной политике России происходит четыре этапа реализации стратегических целей. Такая периодизация связана с промышленным циклом развития. Первый этап – кризис (социальная политика неотложных мер), второй этап – депрессия (социальная политика минимального социального обеспечения), третий этап – оживление (социальная политика стимулирования среднего класса) и четвёртый этап – подъём (социальная политика гарантированного социального стандарта) [9, с. 29].

Имея ввиду стабилизировавшиеся и достаточно высокие темпы экономического развития страны в 2004-2008 гг. резонно предположить о наступлении этапа оживления и в социальной области. По официальному прогнозу, реальные доходы населения в 2015-2016 гг. будут расти на 10-11% в год [1, с. 26]. Соответственно необходимо иметь ввиду определённую корректировку стоящих перед обществом задач в направлении дальнейшей социализации экономики. Заметим, что это объективная закономерность формирования модели социального рыночного хозяйства.

Данные Росстата свидетельствуют об увеличении объема денежных доходов населения на 21,5% в первом квартале 2014 г. по сравнению с тем же периодом 2013 г. В среднем на душу населения доходы в марте 2013 г. повысились до 10950 руб., что на 20,7% больше, чем годом раньше. Однако рост благосостояния россиян крайне неоднороден. Доходы более чем в 4 трлн. руб. имеют в основном самые обеспеченные граждане. Из общей суммы доходов населения 30% приходится на долю 10% самых богатых и всего 2% - на долю 10% самых бедных. При этом разрыв в доходах увеличивается: в первом квартале 2013 г. на первых приходилось 29,7% совокупных доходов, а на вторых – те же 2%, а годом ранее соотношение составляло 29,6% против 2,1% [2, с. 2].

Важнейшим фактором, влияющим на демографическую ситуацию, является повышение уровня и качества жизни населения, резкое сокращение бедности. При этом необходимо учесть также два важных обстоятельства, оказывающие существенное влияние на уровень жизни людей: уровень выплаты заработной платы и наличие у граждан других доходов помимо заработной платы [4, с. 122].

Серьезной демографической угрозой для регионов России является политика неолиберальных рыночных реформ, активно проводившаяся Правительством в 90-е годы. Эти изменения нанесли серьёзный урон населению, особенно малообеспеченным его слоям. Хотя по официальной версии все реформы проводились в интересах населения и в соответствии с Конституцией РФ, где записано положение о социальном государстве. На практике действия Правительства носили антисоциальный характер и резко ухудшили демографическую ситуацию в регионах России и стали причиной острого демографического кризиса.

В условиях развития рыночных отношений в соответствии с изменениями в экономической и социальной политики государства существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты граждан. Многие функции государства по реализации этой политики преданы непосредственно организациям, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размеры оплаты труда своих работников. В широком смысле под оплатой труда понимаются не только расходы на заработную плату и премии персоналу, но и расходы на социальное, медицинское страхование и другие затраты, связанные с использованием рабочей силы на предприятии.

Заработная плата является элементом дохода наемного работника, формой реализации права собственности на принадлежащий ему ресурс труда. Применительно к работодателю заработная плата является платой за купленный ресурс труда, используемый в качестве одного из факторов производства, одним из элементов издержек производства. Наемный работник заинтересован продать свой труд по более высокой цене, а работодатель купить этот ресурс как можно дешевле. Противоречия основных субъектов разрешаются на рынке трудовых ресурсов путем формирования спроса со стороны работодателей на известное количество ресурса труда с определенными качественными характеристиками и предложениями со стороны носителей этого ресурса, что и рождает рыночную цену единицы данного товара.

Оплата труда – система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их

труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами. Заработная плата – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера [10, 144].

Включение России в мировое хозяйство диктует необходимость коренных преобразований отечественного учета. В связи с этим на основании распоряжения Председателя Верховного Совета РФ от 14.01.1992 г. «О переходе РФ на принятую в международной практике систему учета и отчетности» разработана и претворяется в жизнь Государственная программа перехода на международные стандарты учета и статистики.

Предприятие, являясь обособленной производственной единицей, вправе самостоятельно разрабатывать системы и формы оплаты труда, при этом они обязаны соблюдать трудовое законодательство, в котором регламентируются следующие основные принципы:

- 1) ежемесячная оплата труда не должна быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного государством;
- 2) работы в сверхурочные, праздничные и выходные дни должны оплачиваться дополнительно;
- 3) работники должны иметь оплачиваемый отпуск (в соответствии со ст.15 ТК РФ ежегодный основной оплачиваемый отпуск предоставляется работникам продолжительностью 28 календарных дней;
- 4) оплата работ с вредными условиями должна быть повышенной;
- 5) время, за которое согласно законодательству, сохраняется заработная плата, должно быть оплачено.

Все выплаты работникам относятся к трем основным видам: фонд заработной платы, выплаты социального характера и прочие выплаты, не входящие ни в фонд заработной платы, ни в состав выплат социального характера. Такое деление принципиально важно для расчетов размеров платежей в социальные фонды.

Совокупность выплат, которые включаются в издержки производства и обращения, носит название фонда оплаты труда. Их перечень устанавливается законодательством. Таким образом, фонд оплаты труда отличается от фонда заработной платы тем, что он характеризует лишь ту его часть, которая входит в себестоимость продукции, работ и услуг.

Система оплаты труда должна быть гибкой, стимулировать повышение производительности труда, обладать достаточным

мотивационным эффектом. Рост оплаты труда не должен опережать темпов роста производительности, эффективности. Гибкость системы оплаты труда – в том, что определенная часть заработка ставится в зависимость от общей эффективности работы предприятия и если рабочий допустил ошибку, он должен расплачиваться за нее.

В современных условиях для стимулирования повышения эффективности и производительности необходимо менять не только систему оплаты труда, но и сам подход к ее формированию, нужны иные психологически установки, мышление и шкала оценок. В хозяйственной практике организаций используются следующие системы оплаты труда: тарифная система, бестарифная система, система плавающих окладов, комиссионная система, комбинированная система оплаты труда. Наиболее сложной и наиболее отработанной из них является тарифная система. У нее большая и плодотворная история. Многие ее характеристики присутствуют в других системах оплаты труда.

В тарифной системе различают три формы оплаты труда: сдельную, повременную и комбинированную. При сдельной оплате труда за основу учета принимается количество произведенной продукции и расценки за ее единицу. При повременной оплате за основу принимается проработанное время и либо тарифная ставка работника за час работы, либо доля оклада за единицу времени. При комбинированной оплате используют и то, и другое. При расчете оплаты следует выделить два момента: оплачивается как проработанное время (основная заработная плата), так и непроработанное (дополнительная заработная плата: отпуска, больничные листы, государственные обязанности и т.п.). Оплата проработанного времени ведется на основе строгого учета количества затраченного труда.

Тарифная система получила свое название от слова тариф, обозначающего совокупность ставок оплаты труда. Она включает в себя следующие элементы: тарифные ставки, должностные оклады, тарифные сетки, тарифно-квалификационные справочники и нормы труда [5, с. 50].

Тарифная ставка (оклад) – это фиксированный размер оплаты труда в единицу времени (час, день, месяц).

Должностной оклад – это фиксированный размер оплаты труда повременно работающего сотрудника в месяц.

Тарифная сетка – это совокупность тарифных (квалификационных) разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Тарифный разряд определяет квалификацию работника и его тарифный коэффициент, показывающий, во сколько крат его уровень оплаты выше оплаты работника первого разряда. (Первый разряд является низшим). Эти

коэффициенты можно использовать для формирования системы оплаты труда на предприятиях любой формы собственности.

Тарифно-квалификационные справочники – это сборники, в которых обобщены и сгруппированы по производствам и видам работ квалификационные характеристики профессий и должностей. По характеристикам устанавливаются разряды сотрудника и определяются коэффициенты сложности тех или иных работ.

Нормы труда – это установленные расчетно-практическим путем показатели (рабочего времени, объема работ, численности работников) на единицу других параметров:

- норма времени – величина необходимых затрат рабочего времени на единицу работы;
- норма выработки – объем работы, который работник обязан выполнить в единицу времени;
- норма обслуживания – количество производственных объектов, которые работник должен обслужить в единицу рабочего времени;
- норма численности – количество работников, необходимое для выполнения фиксированного объема работ [7, с. 98].

Под влиянием научно-технического прогресса происходит изменение численности и удельного веса отдельных категорий, профессий и профессиональных групп производственного персонала. Численность работников увеличивается более быстрыми темпами по сравнению с ростом численности рабочих при относительной стабильности удельного веса руководителей и технических исполнителей.

Понятие оплаты труда включает обязанности работодателя, связанные, во-первых, с обеспечением установления выплат за труд и, во-вторых, с их осуществлением. Первую свою обязанность работодатель реализует при заключении коллективного договора, соглашения, принятии локальных актов, регулирующих оплату труда, при подписании трудовых договоров, т.е. в таких отношениях, как социально-партнерские и трудовые. Вторая обязанность осуществляется работодателем только в трудовых отношениях. Она обеспечивает право работника на получение выплат за труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективным договором и локальными актами.

Понятие заработной платы только как вознаграждения за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы в полном объеме не раскрывает прав работника и обязанностей работодателя как сторон трудового правоотношения, в содержании которого заработная плата является одним

из элементов. Кроме того, это понятие не содержит всех признаков, отличающих заработную плату от иных вознаграждений за труд, выполненный, например, на основании гражданско-правовых договоров (подряда, поручения и др.). С учетом закрепленного в ТК РФ права работника на своевременную и в полном объеме выплату заработной платы правильное понимание её, как вознаграждение за работу, выполненную по трудовому договору, которое работодатель обязан выплатить в соответствии с количеством и качеством затраченного труда в заранее определенных размерах и в сроки, установленные для выплаты заработной платы.

Понятие заработной платы, данное законодателем, включает в себя не только вознаграждение за труд, но и выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Включение в понятие заработной платы компенсационных выплат не приблизило его к тому, которое дано в Конвенции Международной организации труда (МОТ) 1949 г. № 95 «Об охране заработной платы». В соответствии с Конвенцией термин «заработная плата» означает всякое вознаграждение или заработок, исчисляемые в деньгах и устанавливаемые соглашением или национальным законодательством, которые в силу письменного или устного договора о найме предприниматель уплачивает трудящемуся за труд, который выполнен либо должен быть выполнен или за услуги, которые либо оказаны, либо должны быть оказаны [3, с. 151].

В условиях рыночной экономики практическое осуществление мер по совершенствованию организации оплаты труда должно быть основано на соблюдении принципов:

- принцип оплаты по затратам и результатам (система организации оплаты труда в государстве была нацелена на распределение по затратам труда, которое не соответствует требованиям современного уровня развития экономики);

- принцип повышения уровня оплаты труда на основе роста эффективности производства обусловлен действием экономических законов: повышающейся производительности труда, возвышения потребностей, из которых следует, что рост оплаты труда должен осуществляться только на основе повышения эффективности производства);

- принцип опережения роста производительности общественного труда по сравнению с ростом заработной платы (вытекает из закона повышающейся производительности труда и призван обеспечить необходимые накопления и дальнейшее расширение производства);

- принцип материальной заинтересованности в повышении эффективности труда (следует из закона повышающейся производительности труда и закона стоимости, необходимо обеспечивать материальную заинтересованность в результатах труда и заинтересовать работника в повышении эффективности труда) [7, с. 98].

Заработная плата тесно связана с производительностью труда. Производительность труда – важнейший показатель его эффективности, представляющий собой способность создавать в единицу времени определенное количество продукции. Правильная организация заработной платы непосредственно влияет на темпы роста производительности труда, стимулирует повышение квалификации трудящихся. Заработная плата, являясь традиционным фактором мотивации труда, оказывает доминирующее влияние на производительность. Организация не может удержать рабочую силу, если она не выплачивает вознаграждения по конкурентоспособным ставкам и не имеет шкалы оплаты, стимулирующей людей к работе. Для того, чтобы обеспечить стабильный рост производительности, руководство должно связать заработную плату, продвижение по службе с показателями производительности труда и выпуском продукции.

Следует учитывать, что заработная плата может действовать как фактор, дестимулирующий развитие производительности труда. Невысокая интенсивность труда иногда вознаграждается выплатой сверхурочных. Отделы, допустившие перерасход сметы в текущем году, могут надеяться на ее увеличение на будущий год. Сам факт более крупных затрат времени не является индикатором выполнения большего объема работ, хотя схемы оплаты труда часто исходят именно из этих предположений.

Бухгалтерский учет решает задачу формирования полной и достоверной информации о деятельности организации, обеспечения контроля за соблюдением законодательства при осуществлении хозяйственных операций и их целесообразностью, своевременного предупреждение негативных явлений в хозяйственной деятельности. На основе бухгалтерского анализа может быть определена тенденция развития предприятия. На предприятиях учет личного состава и использования рабочего времени входит в область оперативно-технического учета. Им занимается отдел кадров или специально выделенные работники администрации. Без этого участка работы невозможно организовать учет труда и его оплаты.

Бухгалтерский учет – важный элемент финансово-экономических

отношений в человеческом обществе, выступающий в сфере действия коммерческого предприятия, как:

а) звено управления, осуществляющее взаимную связь между руководством предприятия и его трудовым коллективом;

б) специальный финансовый язык, с помощью которого отображаются сущность и своеобразие хозяйственной деятельности.

Бухгалтерский учет выполняет функции информационно-технической системы, обеспечивающей непрерывность и устойчивость работы организации, а также предсказуемость её финансового результата. С этой точки зрения его нельзя заменить другим равнозначным экономическим элементом или однотипной финансовой структурой [6, с. 130].

Бухгалтерский учет, постоянно совершенствуясь, становится важным звеном формирования рыночной экономики, языком бизнеса и предпринимательства, действенной функцией управления. Бухгалтерский учет призван способствовать лучшей организации управления, планирования, прогнозирования, анализа посредством обеспечения учетной информацией разных уровней управления, и носит не только ретроспективный, но и перспективный характер. Это требует перехода на отечественные стандарты учета, совместимые с международными, и более основательной правовой базы, регулирующей практику учета.

Учет труда и его платы должен обеспечить оперативный контроль за количеством и качеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд заработной платы. За каждым расчетом подразумевается лицо, для которого заработная плата является основным и главным источником его жизнедеятельности, а для организации - это суммы затрат, прямо влияющих на конечный финансовый результат ее деятельности.

Бухгалтерский учет оплаты труда обеспечивает точный учет личного состава работников, отработанного ими времени и объема выполняемых работ; правильное исчисление сумм оплаты труда и удержаний из неё; учет расчетов с работниками организаций, бюджетом, органами социального страхования, контроль за рациональным использованием трудовых ресурсов, оплаты труда и фонда потребления; правильное отнесение начисленной оплаты труда и отчислений на социальные нужды на счета издержек и целевых источников [6, с. 131].

Бухгалтер должен активно участвовать в формировании и осуществлении финансовой, налоговой, учетной и социальной политики предприятия. Каждый из этих элементов - составная часть общей экономической стратегии предприятия, и каждый теснейшим образом связан со многими зависящими и не зависящими от личности бухгалтера

обстоятельствами.

Ответственным самостоятельным участком в бухгалтерии является подразделение, обеспечивающее расчеты по оплате труда. Расчеты с сотрудниками, как состоящими в штате, так и не состоящими в нем, по всем операциям, связанным с заработной платой, пенсиями, пособиями, компенсирующими выплатами и удержаниями из заработной платы, проводится с применением счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Все операции по учету труда и его оплате, проводимые организацией, должны оформляться первичными оправдательными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет. Первичные учетные документы целесообразно принимать для целей бухгалтерского учета, если они составлены по форме, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации.

Для учета труда применяются формы первичных оправдательных документов, предусмотренные альбомом унифицированных форм первичной учетной документации, утвержденных Госкомстатом от 6.04.2001 № 26 [8]. Для правильного учета расходов на оплату труда необходимо знать количество и качество произведенной работы. Учетом рабочего времени и количества затраченного труда занимаются специальные работники (мастера и другие уполномоченные должностные лица), а начислением заработной платы – работники бухгалтерии.

Главный бухгалтер должен располагать полной информацией о кадровом составе сотрудников организации. Он должен иметь документы, в которых зафиксировано, кто и на каких условиях работает в данной организации. Один экземпляр всех документов по кадровому составу должен поступать в распоряжение главного бухгалтера. Указанные документы могут быть в виде приказов, распоряжений, распорядительных записок, указаний за подписью руководителя организации. Все первичные документы, связанные с движением персонала, поступают в бухгалтерию и служат основанием для начала или прекращения начисления заработной платы, изменения тарифных ставок [5, с. 51].

Кроме показателей состава и движения личного состава предприятия большое значение имеет правильно организованный учет количества затраченного труда. Это количество может быть измерено при помощи показателя рабочего времени и количества выпущенной продукции. Измерение количества затраченного труда при помощи показателя рабочего времени означает использование повременной оплаты труда. Измерение количества затраченного труда при помощи количества

выпущенной продукции (выработки) означает применение сдельной системы учета зарплаты. Однако и в условиях сдельной оплаты труда необходимо учитывать уровень выполнения норм выработки, то есть количество продукции, выпущенной за определенный период времени.

Работники и представляющие их группы заинтересованы в информации о стабильности и прибыльности своих нанимателей: способности компании обеспечить заработную плату, пенсии и возможность трудоустройства. Следует отметить, что работникам часто требуется информация, не финансовая по своей природе. Например, им могут понадобиться данные о перспективах карьерного роста и т.п.

Своевременность расчётов с рабочими и служащими во многом зависит не только от работников бухгалтерии, но и от производственного персонала, а также от работников планового и производственно-технического отдела, главного механика и др. Учёт рабочего времени и численности работников имеет значение для установления обеспеченности ими и расстановки по производствам и хозяйствам, а также для оценки степени использования рабочего времени и выявления резервов.

Руководитель организации должен соблюдать строжайшую дисциплину в расходовании средств, выделенных на оплату труда. Контроль за использованием фонда оплаты труда осуществляется главным бухгалтером на основе данных бухгалтерского учёта. Особая роль отводится контролю за расходованием средств на оплату труда, осуществляемому работниками бухгалтерии, планового и производственно-технического отделов. Нормировщики, мастера и производители работ обязаны обеспечить правильность применения норм, сдельных расценок и тарифных ставок, а также контроль за соответствием сумм заработной платы количеству и качеству выполненных работ, изготовленной продукции и оказанных услуг. Задачей контроля является предотвращение нарушений в использовании фонда заработной платы на стадии подготовки производства, организации труда и заработной платы, составления калькуляций трудовых затрат и нарядов, в процессе определения объёмов работ, применения норм и расценок, то есть фактического расходования средств на заработную плату.

Работники бухгалтерии ведут систематический контроль за соответствием штатных должностей и должностных окладов инженерно-технических работников и служащих штатным перечнем и нормативам, за правильным начислением и выдачей премий, вознаграждений и пособий, а также за обоснованностью удержаний из заработной платы. До выдачи рабочим и служащим заработной платы бухгалтерия сопоставляет по

каждому подразделению фактически начисленную сумму заработной платы по нарядам с плановым фондом, а производственно-технический (плановый) отдел – с объемами выполненных работ. Бухгалтерия, располагая данными об общей сумме и составе фонда оплаты труда, а также о штатах и должностных окладах работников, постоянно проверяет соблюдение установленных лимитов по труду и заработной плате по подразделениям организации, подсобным производствам и хозяйствам, предупреждает необоснованное расходование фонда оплаты труда.

Если допущен перерасход фонда оплаты труда, плановый и производственно-технический отделы совместно с бухгалтерией выявляют причины перерасхода и виновных в этом лиц. О всех случаях перерасхода фонда оплаты труда главный бухгалтер докладывает руководителю организации. Контроль за использованием фонда оплаты труда осуществляется при анализе отчетности по труду и заработной плате, при проведении аудиторских проверок хозяйственной деятельности организации.

Можно отметить что, бухгалтерский учёт оплаты труда в организации обеспечивает получение полной и достоверной информации о затратах на оплату труда работников организации, что является основой экономической заинтересованности граждан в результатах и качестве своего труда. Уделяя серьёзное внимание эффективности постановки бухгалтерского учёта в организации, аппарат управления обеспечивает рост производительности труда работников, повышение объема, ассортимента и качества выпускаемой продукции, что свою очередь благоприятно сказывается на росте денежных доходов и благосостоянии населения. Задача социально-экономического обеспечения населения во многом решается в организациях, что способствует повышению благосостояния населения и укреплению демографической ситуации в регионе.

Список литературы

1. Баринин А.М. Качество восстановительного роста российской экономики // Аргументы и факты. – 2014. - № 18. – С. 26-28.
2. Киршин И.А., Дацык А.А. Качество восстановительного роста российской экономики // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. – 2012. - № 12. – С. 2-17.
3. Конвенции и рекомендации МОТ: Сборник регионального бюро МОТ в Москве, 2000. – 203 с.
4. Кузык Б.Н. Россия и мир в XXI веке. – М.: Институт экономических стратегий. – 2010. – 544 с.

5. Луговой ВА. Оплата труда: бухгалтерский учет и расчеты. - М.: Бухгалтерский учет. – 2012. – 94 с.

6. Любушин Н.П., Жаринов В.В., Бородина Н.В. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2008. – 312 с.

7. Мазманова Б.Г. Оплата труда персонала. – М.: Финансы и статистика. – 2009. – 196 с.

8. Постановление Госкомстата РФ «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты» от 06.04.2001 № 26.

9. Социальная политика государства в рыночной экономике / Под ред. проф. В.С. Пригарина, доц. О.А. Канаевой. – СПб: ОциЭМ. – 2010. – С. 29 - 31.

10. Трудовой кодекс РФ (введён в действие Федеральным Законом РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ).

УДК 658.14

Оптимизация управления оборотными средствами предприятий, как основа повышения эффективности управления корпоративной собственностью

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент

Сальников А.М., канд. экон. наук, доцент

Эффективность управления оборотными средствами предприятия оказывает большое влияние на результативность финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Рациональное хозяйственное хозяйствование с оборотными средствами возможно лишь при выполнении соответствующих принципов формирования, адекватных современным особенностям функционирования промышленных предприятий региона.

Политика формирования оборотных средств, являющаяся частью политики их управления на предприятии, имеет большое значение в условиях рыночной экономики и конверсии военного производства и обуславливает необходимость рациональной организации этих средств. Принципы формирования оборотных средств включают ряд требований, позволяющие выстроить систему обязательных подходов, правил и взаимодействий в их управлении [1, с. 48].

Анализ экономической литературы свидетельствует о разработанности нескольких групп принципов формирования оборотных средств предприятия: принципы мировой экономической мысли; принципы хозяйственного расчета; принципы, адекватные рыночным отношениям; принципы формирования всех активов. Однако, функционирование предприятий оборонного комплекса в регионе сопряжено с некоторыми особенностями. Одними из которых являются: снижение государственных оборонных заказов, низкая загрузка производственных мощностей и существующая система неплатежей. Эти особенности определяются быстро меняющимися внешними условиями и особым предназначением этих предприятий.

Потребность в формировании оборотных средств определяется не только потребностями производства, но и потребностями обращения. Поэтому, на наш взгляд, на предприятиях с большим объемом оборотных средств необходимо разрабатывать самостоятельные, новые принципы формирования отдельных их видов, совершающие самостоятельный кругооборот в отдельных сферах производства и обращения: производственных запасов, средств в процессе производства, нереализованной продукции, дебиторской задолженности и денежных средств. Реализация новых принципов формирования оборотных средств направлена на повышение эффективности деятельности и платежеспособности и конкурентоспособности промышленных предприятий региона [2, с. 82].

Формирование величины оборотных средств предприятия определяется не только потребностью производственного процесса, но и зависит от ряда факторов, воздействие которых может изменяться во времени, быть длительным и постоянным или кратковременным и случайным. Интерес к проблеме объясняется тем, что исследование факторов неразрывно связано с определением потребности в оборотных средствах.

Внутренняя политика формирования оборотных средств предприятия должна учитывать влияние внешних факторов, динамика влияния которых, на взаимоотношения между государством, финансовой системой и реальным сектором происходит в переходный период довольно быстро.

Влияние факторов может изменяться во времени как в течение года, квартала, так и на протяжении месяца. Малейшее замедление или ускорение процесса производства и обращения на любой стадии кругооборота меняет размер оборотных средств, а значит, изменяется и соотношение источников их формирования. Это приводит к образованию

систематических колебаний необходимого размера оборотных средств и их источников. Колебания имеют место не только в структуре оборотных средств, но и в структуре их источников.

Во многих отраслях производства вследствие цикличности спроса размер оборотных средств может испытывать значительные отклонения от величин, формирующихся на начало и конец финансового года. Можно согласиться с тем, что на конкретный период времени для данной организации существует такое соотношение факторов, которое будет наилучшим. Но с течением времени и с изменением условий соотношение будет уже иным. Поддержание на оптимальном уровне объема и структуры оборотных средств и их источников требует учета факторов различного характера на каждом конкретном предприятии.

Оптимальным оно может быть только тогда, когда предприятие сумеет гибко реагировать на воздействие совокупности факторов, или подстраиваться под них и наилучшим образом при наименьших издержках осуществить процесс производства и реализации продукции. Кроме того, объем и структура оборотных средств определяется природой хозяйственных операций.

Необходимо предложить классификацию и состав факторов, влияющих на формирование оборотных средств: по составным элементам (производственных запасов, средств в производстве, готовой продукции, дебиторской задолженности и денежных средств) и классификационным признакам (производственные, финансовые, технические, организационные, интеллектуальные, конкурентные, отраслевые, межотраслевые, народно-хозяйственные и общеэкономические).

Формирование отдельных элементов оборотных средств происходит на отдельных этапах производственно-коммерческого цикла. Составной частью политики управления оборотными средствами является определение и использование методов их формирования, как способов достижения поставленной цели; совокупности приемов, определенных процедур, с помощью которых и формируются оборотные средства. Методы формирования оборотных средств основываются на оценке допустимых и прогнозируемых темпов наращивания экономического потенциала, сопровождающиеся увеличением источников средств и возможными изменениями в их соотношении. Необходимость управления методами формирования оборотных средств определяется целями деятельности предприятия [3, с. 72].

Таким образом, конкретные механизмы формирования оборотных средств промышленных предприятий региона должны заключаться в

оптимизации общего их размера и структуры и обеспечении минимизации затрат по обслуживанию запасов, своевременной инкассации дебиторской задолженности и постоянной платежеспособности и эффективности использования денежных средств в процессе их хранения.

Список литературы

1. Жиделева В.В., Каптейн Ю.Н. Экономика предприятия: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М. – 2012. – 240 с.
2. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. проф. В.П. Грузинова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1998. – 196 с.
3. Королёв О.В. Оборотные активы организации и их анализ // Бухгалтерский учет. – 2014. – № 10. – С. 72-78.

УДК 349.2

Роль должностных инструкций в системе трудового права: на примере обеспечения соблюдения трудовых прав работников бухгалтерии

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент

Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент

Организация работы бухгалтерии начинается с точного формулирования задач, которые должны выполняться работниками данного структурного подразделения. Главный бухгалтер устанавливает служебные обязанности для подчинённых ему работников с тем, чтобы каждый работник знал круг своих обязанностей и нес ответственность за их выполнение. Работники подразделений и служб, занятые бухгалтерским учётом, по вопросам организации и ведения учёта и отчётности подчиняются главному бухгалтеру.

Распределение функций закрепляется в Положении о бухгалтерии, которое является правовым актом, определяющим порядок образования, права, обязанности и организацию работы данного структурного подразделения. Чем тщательнее, детальнее оно разработано, тем четче строится и легче организуется в дальнейшем работа бухгалтерии.

Главный бухгалтер разрабатывает должностные инструкции на работников бухгалтерии с целью, чтобы они знали круг своих обязанностей и несли личную ответственность за их выполнение. Требования главного бухгалтера в части порядка оформления операций и представления необходимых документов и сведений являются

обязательными для всех подразделений и служб [8]. Должностная инструкция является многоаспектным понятием, сущность которого проявляет себя как часть кадровой документации.

Должностная инструкция – это правовой акт, издаваемый в целях регламентации организационно-правового положения работника, его обязанностей, прав, ответственности и обеспечивающий условия для его эффективной работы. Они могут быть типовыми и конкретными. Должностная инструкция работников бухгалтерии является документом, призванным содействовать правильному подбору работников и наиболее оптимальному построению учётного процесса. В качестве инструмента для оценки результатов деятельности должностные инструкции используются при аттестации специалистов, должностных перемещениях, формировании резерва выдвижения на вышестоящие должности.

Организационно-управленческая деятельность главного бухгалтера немислима без принятия общеобязательных правил и норм, управленческих решений, регламентирующих деятельность каждого работника с учетом специфики организации труда бухгалтерии – что выражается в создании внутренних (локальных) документов.

Составление должностных инструкций необходимо для обеспечения процесса управления персоналом и может использоваться в целях, представленных на рис. 1.

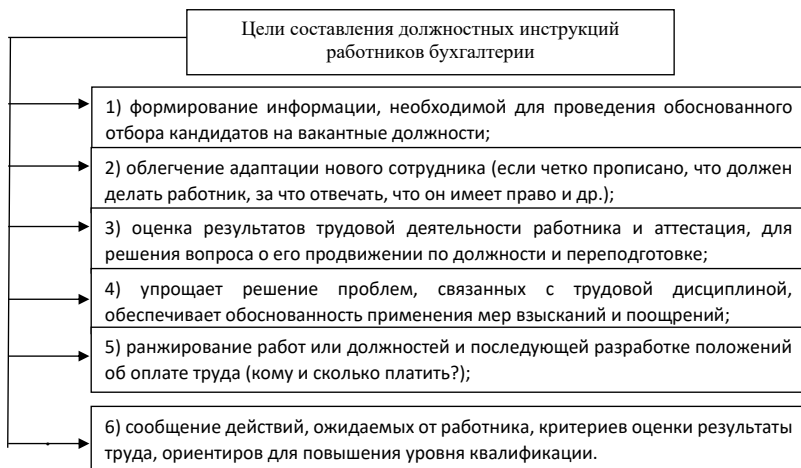


Рисунок 1. Цели составления должностных инструкций

Должностная инструкция работника является одним из локальных

нормативных актов, в соответствии с которым работник осуществляет трудовую деятельность. Она регламентирует организационно-правовое положение работника, его обязанности, права, ответственность, предъявляемые к нему квалификационные требования, порядок приема, увольнения, замещения и обеспечивает условия для его эффективной работы.

Должностные инструкции работников разрабатываются на все должности в бухгалтерии, которые предусмотрены штатным расписанием на основе Квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих, утверждённого постановлением Минтруда России от 21.08.1998 г. № 37 [1].

При их разработке необходимо обеспечить единый подход к их построению, формулировке содержания разделов, последовательности их изложения. При этом они должны отражать весь круг должностных обязанностей, полномочий и ответственности работника, иметь четкие и краткие формулировки, быть гибкими и динамичными.

Текст должностной инструкции, как правило, состоит из разделов, представленных на рис. 2.

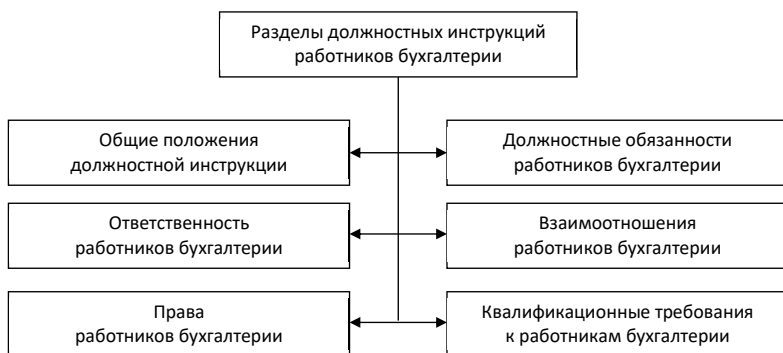


Рисунок 2. Разделы должностной инструкции работников бухгалтерии

Для того, чтобы должностные обязанности стали обязательными для исполнения необходимо соблюсти следующие условия:

1) трудовые обязанности работника должны быть документально закреплены;

2) работник должен знать о своих трудовых обязанностях, то есть должен быть ознакомлен с ними под роспись.

При этом в соответствии с ст. 22 ТК РФ в обязанность главного бухгалтера входит осуществление действий по ознакомлению работников

под роспись с принимаемыми локальными нормативными актами, непосредственно связанными с их трудовой деятельностью [3].

Следует отметить, что должностные обязанности определяют, не только объем и пределы практического выполнения порученных работнику, согласно занимаемой должности, функций и поставленных перед ним задач, но также и пределы ответственности перед главным бухгалтером.

Раздел «Общие положения» включает:

- а) наименование должности с обозначением бухгалтерии;
- б) должностное лицо, которому непосредственно подчиняется работник;
- в) порядок назначения на должность и освобождения от должности;
- г) перечень нормативных, методических и других документов, которыми руководствуется работник, занимающий данную должность;
- д) квалификационные требования (уровень образования, стаж работы);
- е) требования к специальным знаниям и навыкам.

В разделе «Должностные обязанности» устанавливается конкретное содержание деятельности работника бухгалтерии. В разделе указывают:

- а) участок работы, закрепленный за работником (группа решаемых вопросов, направлений работы или перечень курируемых объектов);
- б) виды работ, выполняемых работником (следует определять их не только по содержанию, но и по организационно-правовому характеру: «руководит», «готовит», «утверждает», «рассматривает», «исполняет», «обеспечивает» и т.п.).

При перечислении обязанностей их следует разбить на группы:

- а) обязанности по разработке, подготовке или участию в составлении документов по конкретным вопросам учётного процесса, находящимся в компетенции работника;
- б) обязанности по своевременному и качественному сбору, обработке, анализу и использованию данных бухгалтерского учёта;
- в) обязанности по использованию работником организационных, методических, инструкторских, контрольно-инспекторских и других форм работы (выезды на места, созыв совещаний или участие в них, проведение семинаров, консультаций, инструктажей и т.п.);
- г) обязанности по соблюдению сроков выполнения конкретных действий.

В разделе «Права» устанавливаются полномочия работника, обеспечивающие реализацию возложенных на него обязанностей:

- а) право принимать решения, давать указания по конкретным

вопросам учётного процесса, подписывать документы в пределах компетенции;

б) право обращаться с предложениями к главному бухгалтеру;

в) право представлять от имени бухгалтерии или организации в других организациях и пределы представительства;

г) право участвовать в совещаниях, на которых рассматриваются вопросы, относящиеся к учётным операциям работника;

д) право требовать необходимую для выполнения возложенных функций информацию (статистическую, бухгалтерскую, налоговую и др.);

е) право требовать определенных действий от других работников.

В разделе «Ответственность» устанавливаются критерии оценки работы и мера персональной ответственности работника бухгалтерии. Критериями оценки являются объективные показатели, характеризующие качество и своевременность выполнения учётной работы. Ответственность работника определяется в соответствии с действующим законодательством и может быть дисциплинарной, административной и уголовной.

В разделе «Взаимоотношения» указывается, от кого, в какие сроки и какую учётную информацию получает работник; кому, какую и в какие сроки представляет; с кем согласовывает проекты подготавливаемых документов; с кем совместно подготавливает документы и рассматриваются другие вопросы информационных взаимосвязей работника с подразделениями и лицами.

Несмотря на то, что вышеуказанных пунктов, на взгляд специалистов, вполне достаточно, довольно часто в должностную инструкцию еще один раздел – «Квалификационные требования». В нем отражается уровень образования, необходимый для сотрудника, претендующего на ту или иную должность. Кроме того, подробно описывается необходимый стаж работы и наличие у соискателя определенных качеств и навыков.

Должностную инструкцию работников подписывает специалист по персоналу и утверждает главный бухгалтер. Должностные инструкции могут визируются руководителями заинтересованных подразделений и юридической службы (юристом), а также другими должностными лицами, от действий которых может зависеть ее выполнение. Датой должностной инструкции является дата ее утверждения. После утверждения должностная инструкция передается работнику, который проставляет на ней запись: «С инструкцией ознакомлен», ставится дата и подпись. Должностная инструкция оформляется на общем бланке организации и имеет практическое значение.

Следует обратить внимание, что должностная инструкция формально не является обязательным кадровым документом, в связи с тем, что ТК РФ не содержит нормы об обязательном наличии должностных инструкций. Деятельность бюджетных организаций, воинских частей регулируется, в том числе и приказами вышестоящих органов. Эти вышестоящие органы, пользуясь своими полномочиями, предписывают разрабатывать и использовать в практической деятельности должностные инструкции.

В ТК РФ определено, что по соглашению сторон в трудовой договор помимо обязательных и дополнительных условий могут включаться права и обязанности работника, установленные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права. При этом согласно ч. 5 ст. 57 ТК РФ не включение в трудовой договор каких-либо из указанных прав и (или) обязанностей работника не может рассматриваться как отказ от реализации этих прав или исполнения этих обязанностей.

Трудовые права и обязанности работника, установленные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, а также вытекающие из условий коллективного договора, соглашений носят обязательный характер вне зависимости от того, включены они в текст трудового договора или нет. При этом в ч. 4 ст. 57 ТК РФ указано, что в качестве дополнительного условия трудового договора могут устанавливаться положения об уточнении применительно к условиям работы прав и обязанностей работника, установленных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права [3].

Следует отметить, что в текст трудового договора в качестве дополнительного условия могут быть включены положения, уточняющие конкретные трудовые права и обязанности работника с учетом специфики работы. Дополнительный характер этого условия означает, что оно устанавливается по соглашению сторон, и после включения в трудовой договор его исполнение становится обязательным для сторон трудового договора. Однако дополнительный характер этого условия означает и другое – оно может и отсутствовать непосредственно в тексте трудового договора. Откуда в таком случае работник должен узнать, исполнения каких должностных обязанностей от него ожидается? В этом случае основным правовым актом, определяющим конкретные трудовые обязанности работника, становится локальный нормативный акт, именуемый «должностной инструкцией».

К сожалению, очень часто в трудовых отношениях возникают споры и разногласия по поводу тех или иных требований главного бухгалтера к работнику. Зачастую происходит по вине главного бухгалтера, который нечетко сформулировал то, чем должен заниматься его подчинённый. Работнику, в свою очередь, бывает сложно узнать, что входит в его непосредственные обязанности и за что конкретно он должен нести ответственность, если все передается на словах. Избежать подобных проблем поможет составление должностных инструкций работникам бухгалтерии.

Должностная инструкция регулирует производственные полномочия и функции работника в соответствии с занимаемой им должностью. Грамотно составленная должностная инструкция дает четкое представление о трудовых обязанностях и помогает разрешать возникающие трудовые споры.

Одна из главных должностных задач главного бухгалтера – установление сферы ответственности и компетентности работников бухгалтерии. Инструкция должна включать в себя пошаговое описание обязанностей работника, тем самым, исключая пробелы в представлениях о том, что входит и что не входит в его обязанности. Это играет важную роль при подборе нового работника, дает ему возможность заранее точно узнать требования главного бухгалтера и принять обдуманное решение – устраиваться на работу или нет. Важной задачей также является облегчение адаптации нового работника к исполнению обязанностей. Если человек ознакомится с детально прописанными обязанностями и правами, ему будет проще сориентироваться, что и как он должен делать. Кроме того, у работника бухгалтерии появляется возможность самоуправления и самоконтроля. Если в инструкции подробно описаны ожидаемые результаты, а также критерии оценки эффективности труда, работник сможет сам оценивать свою работу, это значительно облегчит главному бухгалтеру процесс взыскания и премирования. Последняя задача должностной инструкции – использование ее при аттестации работников, то есть в момент оценки соответствия работника занимаемой должности.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что должностная инструкция является документом весьма значимым и незаменимым. Чтобы данный регламент мог служить для взаимовыгодного решения трудовых вопросов, необходимо, чтобы прописанные в нем моменты полностью соответствовали действительности.

Для создания должностных регламентов можно использовать уже существующий в бухгалтерии пакет базовых кадровых документов.

Наравне с этим можно проводить анкетирование работников бухгалтерии, использовать тарифно-квалификационные справочники и внешние нормативные документы. Наибольший же эффект достигается при сочетании вышеперечисленных подходов.

Для того, чтобы должностные инструкции стали действительно полезными документами и участвовали в решении управленческих задач, при составлении данных регламентов необходимо соблюдать несколько правил:

1) инструкции должны регулярно пересматриваться и приводиться в порядок в соответствии с реальным положением дел и отражать изменения, связанные с выполнением конкретных работ;

2) инструкции должны использоваться в повседневной жизни бухгалтерии, в частности в процессе управления персоналом.

3) инструкции должны быть написаны простым понятным языком, чем длиннее формулировка документа, тем вероятней появление в ней неясных, двусмысленных или противоречивых положений, которые избавляют главного бухгалтера от необходимости четко ставить задачи, а подчиненного – их безупречно выполнять.

Обязательной частью инструкции является лист ознакомления, который служит доказательством того, что работник ознакомился с документом. После подписания данного листа сотруднику обязательно должен быть вручен один экземпляр инструкции. Только в этом случае документ можно рассматривать как локальный нормативно-правовой акт и ждать результатов от его применения. Должностная инструкция работников бухгалтерии характеризуется четким определением обязанностей работника. Однако следует отметить, что в процессе трудовой деятельности споры между работником и главным бухгалтером довольно часто. И нормы, изложенные в должностной инструкции, могут не только сыграть существенную роль при разрешении таких конфликтов.

При наличии инструкции разбирательства сторон часто решаются внутри бухгалтерии без привлечения руководителя организации. Например, подписанная работником должностная инструкция позволяет главному бухгалтеру расторгнуть трудовой договор в связи с несоответствием работника занимаемой должности и, если дело дошло до суда, доказать, что дисциплинарное взыскание за неисполнение обязанностей было наложено правомерно.

Если же главный бухгалтер не сможет предоставить требуемую инструкцию либо, предъявив ее, не сможет доказать, что работник бухгалтерии был с ней ознакомлен, то суд примет решение в пользу

работника, так как должностные инструкции являются внутренними актами, отражающими правила внутреннего распорядка.

Именно в должностной инструкции необходимо также закрепить тонкие различия между такими понятиями, как «неисполнение» и «ненадлежащее исполнение» трудовых обязанностей, для того, чтобы правильно использовать инструменты воздействия на работника, предусмотренные законодательством. Критерием ненадлежащего исполнения трудовых обязанностей, по общему правилу, является исполнение обязанностей не в полном объеме, за пределами отведенных для этого сроков (до или после), вследствие чего получен результат, не соответствующий первоначальной цели исполнения [2]. Не всегда несвоевременность исполнения должностных обязанностей предполагает опоздание, задержку. В качестве ненадлежащего исполнения должностных обязанностей, может быть и опережение отведенных сроков, например, отправление документов до согласования действий и так далее.

Должностная инструкция, определяющая правовое положение, права и обязанности работника может быть оформлена:

- 1) как самостоятельный документ;
- 2) как приложение к основному документу.

Приложением должностная инструкция может быть, например, к трудовому договору работника или к Положению о бухгалтерии. Обычно в трудовом договоре при его заключении указываются общие формулировки в отношении основных прав и обязанностей работника. Трудовой договор, как правило, содержит типовые должностные обязанности, обусловленные занимаемой должностью, специальностью или выполнением работ по профессии. В трудовой договор, который содержит закрытый перечень должностных обязанностей, на практике потребуются, так или иначе, вносить в отношении их конкретизацию. Тем более если данная должность, работа является не «типовой», для её описания недостаточно положений квалификационных справочников [1].

Трудовой договор в этом случае отсылает к правилам внутреннего трудового распорядка, должностным инструкциям и иным локальным нормативным актам. Зачастую интересует пример, когда в трудовом договоре сделана отсылка к соответствующей должностной инструкции. Например, трудовой договор может содержать следующую ссылку: «Добросовестно выполнять обязанности, предусмотренные должностной инструкцией...». При этом, включая в текст трудового договора отсылку к должностной инструкции, необходимо указывать также все реквизиты локального нормативного акта, которым данная должностная инструкция

утверждена (номер, дата принятия локального нормативного акта, лицо, подписавшее локальный нормативный акт).

При этом необходимо учитывать, что ссылка на какие-либо документы, содержащаяся в тексте трудового договора, делает эти документы неотъемлемой частью трудового договора. Согласно ст. 72 ТК РФ внесение изменений и дополнений в данные документы может трактоваться как изменение определенных сторонами условий трудового договора и осуществляться только по соглашению сторон трудового договора, заключаемого в письменной форме [3]. Кроме того, исходя из нормы ст. 72 ТК РФ, любые изменения в перечне должностных обязанностей также допускаются только по соглашению сторон трудового договора, за исключением случаев, предусмотренных ТК РФ и потребуют составления дополнительного документа – соглашения об изменении определенных сторонами условий трудового договора.

Должностная инструкция не должна содержать положений, которые противоречат законодательству и могут ущемлять права работника. Согласно ст. 192 ТК РФ не допускается применение дисциплинарных взысканий, которые не предусмотрены федеральными законами, уставами и др. Порядок наложения дисциплинарного взыскания, установленный должностной инструкцией, не может нарушать порядка наложения дисциплинарного взыскания, предусмотренного ст. 193 ТК РФ. Условия и порядок привлечения работника к материальной ответственности, установленные должностной инструкцией, не могут противоречить условиям и порядку привлечения работника к материальной ответственности, предусмотренным гл. 39 ТК РФ. Так, согласно ст. 239 ТК РФ в случаях возникновения ущерба вследствие непреодолимой силы, нормального хозяйственного риска, крайней необходимости или необходимой обороны либо неисполнения работодателем обязанности по обеспечению надлежащих условий для хранения имущества, вверенного работнику, материальная ответственность работника исключается [3].

Некоторые главные бухгалтеры в целях экономии средств зачастую злоупотребляют расширением объема должностных обязанностей работников до безграничных размеров. Отделов по научной организации труда практически не осталось. Отсутствие же должностных инструкций дает возможность работодателю требовать от работника выполнения функций, не входящих в круг его обязанностей, что может быть квалифицировано в соответствии со ст. 60 ТК РФ как принудительный труд. В этой ситуации инструментом для снижения рабочей нагрузки и для предотвращения трудового спора также может стать должностная

инструкция. Она является важным письменным доказательством по хозяйственным спорам в суде, подтверждающим правомочия того или иного должностного лица на совершение юридически значимых действий, входящих в его должностные обязанности.

Таким образом, грамотно составленная инструкция превращается в руках умелого руководителя в отличный инструмент управления персоналом и значительно облегчает такую проблему, как мотивация сотрудников к высоким результатам труда.

Список литературы

1. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих. Утверждён постановлением Минтруда России от 21.08.1998 № 37.
2. Кодекс «Об административных правонарушениях». Федеральный закон от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
3. Трудовой кодекс РФ. Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
4. Горгола Е.В., Кваша В.А. О необходимости создания системы подготовки гражданского персонала ВС РФ // Вооружение и экономика. - 2011. - № 2 (14). - С. 93-98.

УДК 349.22

Правильная организация приема должности главного бухгалтера, как основа для обеспечения и защиты его трудовых прав

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент

Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент

Главные бухгалтеры, как и все прочие работники, меняют место работы. Однако вопросы вступления главного бухгалтера в должность редко освещаются в нормативных документах и специализированных изданиях. Возникает вопрос о недопущении ошибок с самого начала карьеры в новой организации, создании условий для последующей надлежащей защиты трудовых прав и законных интересов.

Итак, Вы приняли решение стать главным бухгалтером в новой организации. С чего же начать? По нашему мнению, сначала следует ознакомиться с требованиями руководства к новому главному бухгалтеру. Однако не всегда эти требования будут высказаны напрямую. Как же понять, что от Вас ожидают? Первый шаг, который может в этом помочь, - выявление причин смены главного бухгалтера.

Как правило, эти причины можно условно разделить на две группы:

- предыдущий главный бухгалтер ушел по собственной инициативе, так как не смог продолжать работу по объективным причинам (повышение, переезд, выход на пенсию и т.п.), либо организация только что образована;
- предыдущий главный бухгалтер был уволен, так как его работа не устраивала руководство. Крайний вариант такой ситуации - отсутствие предыдущего бухгалтера вообще на фоне их частой смены в предшествующие годы.

В первом случае можно приступать к обычной процедуре приема дел. Как правило, руководство организации не скрывает претензий к увольняемому работнику. Однако следует иметь в виду - отсутствие таковых не означает, что с учетом в этой организации все в порядке. Возможно, именно руководство своими действиями вынудило уволиться добросовестного бухгалтера. И вряд ли он Вам об этом сообщит, поскольку Ваш приход сулит ему избавление от обязанностей, ставших в тягость.

Следует проявить максимум внимания к обстановке в организации, взаимоотношениям бывшего «хорошего» бухгалтера и директора, полагаясь на опыт и интуицию.

Во втором случае необходимо выяснить, в чем заключалась вина уволенного главного бухгалтера. Если претензии руководства носят объективный характер и подтверждаются имеющимися документальными свидетельствами, то нужно соответствующим образом скорректировать процедуру приема дел. В акте следует как можно подробнее отразить все имеющиеся недочеты (например, отсутствие или ненадлежащее оформление документов), чтобы ответственность за них впоследствии не легла на Вас. Одновременно необходимо наметить программу устранения данных недостатков, приведения в порядок первичных документов, восстановления отчетности и т.п.

Если объем работ весьма значительный, то это может служить основанием для отдельной оплаты дополнительных работ, которые Вы будете вынуждены провести одновременно с текущей деятельностью, или даже привлечения сторонней организации для восстановления бухгалтерского учета. Сразу хотим предостеречь от позиции: «Все, что было до меня – не моя проблема». Теперь Вы - главный бухгалтер и отвечаете за финансовое благополучие организации и обеспечение ее бесперебойной работы.

Выявив старые ошибки, налоговые органы вполне могут наложить запрет на осуществление операций по банковским счетам, выставить финансовые или иные требования. А такие ситуации легче предупреждать,

чем обнаруживать постфактум. Поэтому придется проанализировать, насколько это возможно, проблемные вопросы за доступный для налоговой проверки период и постараться нивелировать их негативные последствия.

Если претензии руководства к уволенному бухгалтеру в значительной степени имеют субъективный характер, стоит разобраться, каковы ожидания лиц, принимающих решения, в отношении работы бухгалтерии. В этом случае можно запросить письменные пожелания руководства об организации работы бухгалтерской службы, осуществлении документооборота с другими подразделениями, сроках и объемах предоставления данных управленческого учета, внутренней отчетности и т.п. Часть этих вопросов может быть отражена в должностной инструкции главного бухгалтера, однако данный документ, как правило, носит формальный характер (если вообще присутствует) и ориентирован не на оптимальную организацию реальной текущей работы, а на разрешение конфликтных ситуаций с работником. Кроме того, некоторые положения могут не документироваться в целях сохранения конфиденциальности.

Опыт подсказывает, что для успешного вхождения в коллектив в качестве главного бухгалтера недостаточно узкого профессионализма, способности вести учет и составлять отчетность. Эта должность относится к разряду руководящих, подразумевает умение организовывать работу бухгалтерии и ее взаимодействие с другими подразделениями организации. В любом случае необходимо найти общий язык и с подчиненными, и с представителями директората.

Чтобы этот процесс в дальнейшем шел успешно, на этапе передачи дел стоит выяснить:

- кто уполномочен отдавать бухгалтерии распоряжения по текущей деятельности (об осуществлении операций с денежными средствами, очередности оплаты счетов, подготовке различных промежуточных отчетов-сводок, сроках выставления документов клиентам и т.п.). Полученную информацию следует сверить с уставными документами и распорядительной документацией - приказами, в том числе приказом об учетной политике. Замеченные несоответствия необходимо урегулировать (например, включить в приказ о назначении лиц, имеющих право подписи документов, сотрудника, реально использующего данное правомочие, но не фигурирующего в приказе). Впоследствии это может избавить Вас от обвинений в совершении операций, не санкционированных должным образом;

- имеются ли в организации финансовый директор, юрист, а также производится ли внутренний аудит, существует ли кадровая служба и т.п. Эта информация существенна, так как определяет тот круг обязанностей, который вынуждена будет взять на себя бухгалтерия. Если нет финансового директора, придется работникам бухгалтерии регулировать движение денежных средств, решать вопросы с привлечением внешнего финансирования и размещением свободных активов, а делать это эффективно умеют немногие бухгалтеры.

Если отсутствует служба персонала, также придется вести кадровую документацию, хотя эта работа не требует бухгалтерской квалификации и достаточно трудоемка. Если не предусмотрена должность юриста, правовую экспертизу договоров и претензионную работу придется полностью взять на себя главному бухгалтеру.

Опыт показывает, что главный бухгалтер с качественным общеэкономическим образованием в принципе способен решать перечисленные вопросы. Однако существуют два ограничения - масштабы деятельности организации, а также загруженность главного бухгалтера менее сложными задачами, «текучкой».

Следует трезво оценить свои возможности исходя из этих критериев. Если какие-то из предлагаемых обязанностей Вам по разным причинам не под силу, следует заранее урегулировать этот вопрос с руководством и перераспределить полномочия;

- в случае, если организация крупная, имеет сложную структуру, отделы финансового контроля, внутреннего аудита и т.п., нужно выяснить, как разделены полномочия и ответственность между ними, а также структуру подчиненности. Новый сотрудник, особенно руководящего звена, как правило, сталкивается с сопротивлением человеческого фактора, "проверкой на прочность". Успешно преодолеть трения с параллельными подразделениями поможет четкий регламент взаимодействия и кооперации.

В то же время не обязательно принимать предложенные правила игры в неизменном виде. Если Вы как главный бухгалтер считаете, что существующая схема неэффективна, усложнена или не обеспечивает должного контроля, настаивайте на своей точке зрения. Не стоит забывать, что в соответствии с п. 3 ст. 7 Федерального закона "О бухгалтерском учете" требования главного бухгалтера по документальному оформлению хозяйственных операций и представлению в бухгалтерию необходимых документов и сведений обязательны для всех работников организации. Предлагая свои правила, будьте готовы убедительно мотивировать

необходимость изменений. Докажите, что Ваши действия продиктованы не амбициями и желанием упрочить свою власть, а рациональным подходом к делу;

- возможно, руководство хочет, чтобы в ряде ситуаций осуществлялся дополнительный контроль над действиями подразделений, не предусмотренный стандартными обязанностями главного бухгалтера.

Следует обговорить эти ситуации, формы контроля и процедуру информирования заинтересованных лиц. Задачи такого рода, как правило, ставятся в организациях, где имеются политические "трения в верхах".

Поэтому контролируемые лица должны быть поставлены в известность о том, что бухгалтерии приданы соответствующие полномочия. Иначе главный бухгалтер может оказаться "между двух огней" - руководство требует достоверного анализа, а топ-менеджеры подразделений не имеют ни малейшего желания осуществлять дополнительную отчетность, которой не было при прежнем главном бухгалтере.

Также следует выяснить, какие у руководства имеются пожелания по модернизации бухгалтерии. Возможно, в организации назрела необходимость в замене программного обеспечения, обновлении системы учета в соответствии с развитием хозяйственной деятельности, внедрении более детализированного управленческого учета и т.п.

Если такая необходимость присутствует, то следует тщательно продумать план работы, как минимум, на ближайшие полгода, чтобы все задачи не нагромились одна на другую. Ведь этот период будет для нового главного бухгалтера очень напряженным - понадобится одновременно принять архивы, освоить положение дел в организации, проверить предыдущие периоды и при этом вести текущий учет и отчетность, а также планировать нововведения и усовершенствования в бухгалтерии. Продуманный план действий поможет равномерно распределить эти задачи и в то же время назвать руководству конкретные сроки по исполнению каждого из намеченных этапов.

Какие задачи сделать в этом плане первоочередными? По нашему мнению, перечень нововведений следует продумать еще на этапе принятия решения о поступлении в данную организацию. Если среди них присутствует переход на новое программное обеспечение, известное Вам, данный этап разумно приурочить к началу финансового года. Вариант, при котором планируют поменять программу, но принимают на работу главного бухгалтера, с ней не знакомого, маловероятен. Но если такое

случилось, придется параллельно обучаться работе в такой программе, на что также потребуется время.

Все прочие нововведения, не требующие немедленного воплощения, следует отнести на конец первого полугодия Вашей работы. Первые несколько месяцев понадобятся для:

- ознакомления с системой хранения документации за прошлые периоды, поскольку ежедневно будут нужны какие-либо справки, уточнения, сверки и т.п. И придется оперативно отыскивать нужную информацию. Следует иметь в виду, что на таких вопросах давно работающие в организации и настроенные против, сотрудники могут продемонстрировать Вашу некомпетентность и беспомощность;

- ознакомления с документооборотом, анализом его оптимальности и разработкой предложений по совершенствованию, если это необходимо. Если вовремя не наладить документооборот, то половина времени будет уходить на устранение пробелов, исправление ошибок (неправильное заполнение реквизитов, отсутствие доверенностей и т.п.), розыск не поступивших документов, что парализует нормальный рабочий процесс;

- ознакомления с применяемой методологией учета, квалификацией сотрудников бухгалтерии. Даже если все идеально, чтобы убедиться в этом, потребуется время. Если же Вам кажется, что можно сделать лучше, придется скорректировать работу подчиненных и некоторое время тщательно контролировать, соответствуют ли их действия Вашим замыслам;

- установления связей с контролирующими инстанциями (налоговой инспекцией, фондами, отделениями обслуживающих банков и т.п.);

- освоения составления отчетности данной организации (в зависимости от применяемого режима налогообложения в Вашем распоряжении будет один месяц или квартал).

В новой организации могут производиться операции, которые Вам ранее не доводилось отражать в учете. С первых дней следует выяснить состав обязательной отчетности и сроки ее представления. Ведь к ней могут относиться формы, прежде Вам неизвестные - статистика, валютный контроль, план налоговых платежей и т.п.

Таким образом, для главного бухгалтера переход на новую работу является очень ответственным этапом карьеры.

При вступлении в должность необходимо продемонстрировать свои лучшие профессиональные и личностные качества, мобилизовать все возможные ресурсы. Но данные усилия обязательно окупятся. Даже если не удастся с первых шагов легко войти в коллектив и организовать

безупречное ведение учета, не придется досадовать, что это произошло из-за Ваших оплошностей и недоработок. Пройденные испытания значительно поднимут Ваш профессиональный уровень. И нет другого пути, чтобы стать настоящим Главным бухгалтером, профессионалом с большой буквы.

Список литературы

1. Бухгалтерский учёт: учебник / И.И. Бочкарёва, В.А. Быков (и др.); под ред. Я.В. Соколова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. – 2014. – 776 с.
2. Воронин В.Ф. О требованиях к работникам бухгалтерской службы // Новое в бухгалтерском учёте и отчётности. – 2013. - № 4. – С. 22 – 24.
3. Бухгалтерский учёт в условиях развития экономики // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». – 2014. – № 4. – С. 61 – 62.
4. Горгола Е.В., Кваша В.А. О необходимости создания системы подготовки гражданского персонала ВС РФ // Вооружение и экономика. - 2011. - № 2 (14). - С. 93-98.
5. Российские стандарты бухгалтерского учёта // Нормативные акты для бухгалтера. – 2008. – № 24. – С. 33 – 35.
6. Ответственность главного бухгалтера // Аудит. – 2012. – № 4. – С. 20 – 22.

УДК 657.631.8

Аудит как фактор обеспечения национальной экономической безопасности государства в условиях совершенствования механизмов социальной защиты военнослужащих

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент

Трохалев М.В., старший преподаватель

Методы эффективности реформирования военной организации, направленные на обеспечение оборонной безопасности России, могут достигнуть предела своих возможностей, и дальнейшее развитие военной системы государства неизбежно столкнётся с необходимостью повышения её эффективности за счёт качественных изменений в системе социально-экономического обеспечения военнослужащих. Возникает потребность в создании и апробации новых форм и методов оценки функционирования системы социально-экономического обеспечения военнослужащих, в том числе и новых способов анализа социально-экономических отношений и показателей, которые не только отражали бы их фактическое состояние.

Рассмотрим возможность использования методов социального аудита в системе социально-экономического обеспечения военнослужащих военных учреждений.

Аудиторская деятельность (аудиторские услуги) – деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами. Аудит – независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности [6].

Аудиторские организации, индивидуальные аудиторы наряду с аудиторскими услугами могут оказывать прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, к которым в частности относится управленческое консультирование, в том числе связанное с реорганизацией организаций или их приватизацией. Основной целью организации внутреннего аудита в российских организациях является снижение возникающих по различным причинам финансовых потерь. Цель создания внутреннего аудита является обеспечение удовлетворения потребности руководства в части предоставления контрольной информации по различным интересующим его вопросам [1, с. 36].

Существование различных концепций аудита показывает, что данный термин ещё находится в развитии. Для всех видов аудита общим является его сущность как системная форма осуществления диагностического исследования, которое позволяет сделать вывод о степени эффективности деятельности военного учреждения и о способах совершенствования. Суть аудита заключается в диагностике причин, возникающих в военном учреждении проблем, оценка их важности и возможности разрешения, разработка конкретных рекомендаций для руководства военного учреждения. В социальной сфере применяются различные понятия: социальный аудит, кадровый аудит, аудит персонала, аудит в трудовой сфере, аудит человеческих ресурсов и др.

Различные трактовки понятия «Социальный аудит», применяемые в системе управления организации [4, с. 22], представлены в таблице 1.

Социальный аудит позволяет осуществить диагностику и выявить причины этих проблем, оценить их значимость и, наконец, сформулировать рекомендации руководству по осуществлению конкретных действий, которые, впрочем, никогда не осуществляются самим аудитором. Социальный аудит трактуется по-разному, ни в одном из определений не указывается, что аудит является независимой проверкой соблюдения правильности учёта расчётов с персоналом по оплате труда и

другим расчётным операциям.

Однако к уровням, на которых осуществляется оценка состояния социальных отношений относятся корпоративный, муниципальный, отраслевой, региональный и национальный уровни. В странах Северной Америки используется термин «аудит человеческих ресурсов», подразумевающий под собой комплекс услуг по систематическому, формализованному и обширному осмотру (оценке) системы управления персоналом организации.

Таблица 1 - Трактовки понятия «Социальный аудит» в системе управления организации

№ п/п	Авторы	Содержание понятия
1.	Р. Ватье	инструмент управления и способа наблюдения, который даёт возможность оценить способность предприятия управлять социальными проблемами, вызванными профессиональной деятельностью.
2.	Пьер Канду	независимая деятельность по наблюдению, анализу, оценке и выработке рекомендаций, позволяющих определить сильные стороны и проблемы в области использования персонала.
3.	Ален Курэ, Жак Игаленс	ставит целью анализировать факторы риска и предлагать рекомендации по их сокращению (факторы риска: нарушения закона и внутренних правил, неприспособленности кадровой политики к ожиданиям персонала, неадекватности потребностей в человеческих ресурсах и невнимания к социальным проблемам).
4.	А. Шулу, Ю. Попов	способ всесторонней и объективной оценки состояния социальных отношений на различных уровнях, позволяющий выявить потенциальные угрозы ухудшения социального климата и вскрыть резервы развития человеческих ресурсов.

В практике российского управленческого аудита и отечественной литературе также можно отметить многообразие определений рассматриваемого явления. Так, широко получил распространение термин «кадровый аудит» [4, с. 23], определения которого представлены в таблице 2.

Кадровый аудит представляет собой целенаправленную и системную работу по решению проблем, обусловленных неэффективными методами управления кадровым потенциалом организации.

Следует различать такие понятия, как «кадры», «персонал» и «трудовые ресурсы». Понятие «трудовые ресурсы» характеризует его потенциальную рабочую силу, «персонал» – весь личный состав

работающих по найму постоянных и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников. Под кадрами понимается основной (штатный), как правило, квалифицированный состав работников организации.

Таблица 2 - Трактовки понятия «Кадровый аудит» в системе управления организации

№ п/п	Авторы	Содержание понятия
1.	Кулинцев И.И.	Своеобразный инструмент диагностики и оценки соответствия кадрового потенциала организации её целям и стратегии развития.
2.	Абдурахманов К.Х., Одегов Ю.Г.	Совокупность методов количественной и качественной оценки персонала в целом и его отдельных параметров с целью выявления сильных и слабых сторон коллектива, тенденции его развития и возможных вариантов поведения в изменившихся условиях.
3.	Меликьян Г.Г., Колосова Р.П.	Периодически проводимая система мероприятий по сбору информации, оценке эффективности деятельности предприятия по организации труда и регулированию социально-трудовых отношений.

Кадры организации, непосредственно связанные с процессом производства (услуг) представляют промышленно-производственный персонал. К нему относятся все работники основных, вспомогательных, подсобных и обслуживающих цехов; научно-исследовательских, конструкторских, технологических организаций и лабораторий, находящихся на балансе; заводоуправления со всеми отделами и службами, а также служб, занятых капитальным и текущим ремонтом оборудования, транспортных средств и других основных средств своей организации.

Кроме того, аудит персонала связан с эффективностью кадровой работы по решению задач, стоящих перед персоналом организации, её руководством, отдельными структурными подразделениями, причинами возникающих в организации социальных проблем (рисков) и возможными путями их разрешения или снижения их негативного воздействия.

На наш взгляд, точка зрения Шлендера П.Э. заслуживает внимания, так как грань между общим управлением и управлением персонала является условной. Объектом общего управления и управления персоналом всегда является отдельный работник, группа или трудовой коллектив. Это позволяет использовать методологические разработки

общего управления при рассмотрении управления персоналом.

Некоторые специалисты оперируют термином «аудит персонала» [4, с. 23], трактовки которого представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Трактовки понятия «Аудит персонала» в системе управления организации

№ п/п	Авторы	Содержание понятия
1.	Митрофанова Е.А.	Система консультационной поддержки, аналитической оценки и независимой экспертизы кадрового потенциала организации, которая наряду с анализом позволяет выявить соответствие кадрового потенциала организации её целям и стратегии развития; соответствие деятельности персонала и структур управления организации существующей нормативной базе.
2.	Шлендер П.Э.	Часть или разновидность управленческого аудита, который может применяться для повышения эффективности системы принятия управленческих решений и контроля эффективности системы управления персоналом организации.
3.	Никонова Т.В., Сухарев С.А.	Комплексный формализованный метод долгосрочного повышения эффективности организации посредством совершенствования систем управления персоналом, роста эффективности формирования и использования трудового потенциала.

Приведённые выше определения аудита трудовых ресурсов не могут быть в полной мере отнесены к военно-экономической сфере, в которой также существует проблема социально-экономического обеспечения военнослужащих отдельных военных учреждений.

Система социально-экономического обеспечения военнослужащих и членов их семей – совокупность способов, методов, форм и механизмов удовлетворения социально-экономических потребностей на основе государственных источников материальных ресурсов, обеспечивающих расширенное воспроизводство их рабочей силы, стимулирование их специфической деятельности в соответствии с современными задачами военного строительства [3, с. 101].

Аудит в сфере управления кадровым потенциалом не является сложившимся явлением в военно-экономической сфере, для социально-экономического обеспечения военнослужащих он абсолютно новое явление, и его определение ещё не совсем устоялось. Аудит получил

распространение в финансово-хозяйственной деятельности федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУП), функционирующих при Федеральном агентстве специального строительства РФ.

Так, в письменной информации (отчёте) аудиторско-консалтинговой компании «СВ-Аудит» руководству ФГУП «Строительно-монтажное управление № 41 (г. Москва) при Федеральном Агентстве специального строительства РФ» по результатам проведения аудита за 2007 г. указаны результаты аудита расчётов по оплате труда и единому социальному налогу. В ходе проверки расчётов по оплате труда и единому социальному налогу анализировались регистры синтетического и аналитического учёта по счетам 69 «Расчёты по социальному страхованию и обеспечению», 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда», регистры налогового учёта, а также производилось сопоставление данных налоговых деклараций и Главной книги в части единого социального налога.

По результатам проведения аудита расчётов по оплате труда и единому социальному налогу аудиторско-консалтинговой компанией «СВ-Аудит» обращено внимание на следующие положения:

а) заработная плата выплачивается не чаще, чем 1 раз в месяц;

б) некоторые первичные документы по учёту труда и его оплаты не соответствуют унифицированным формам первичной документации, утверждённым Постановлением Госкомстата РФ от 5.01.2004 г. № 1 «Об утверждении унифицированных форм первичной учётной документации по учёту труда и его оплаты».

В соответствии со ст. 136 ТК РФ заработная плата должна выплачиваться не реже, чем каждые полмесяца. В течение проверяемого периода заработная плата сотрудникам предприятия выплачивалась не чаще одного раза в месяц. В соответствии со ст. 5.27 КоАП РФ нарушение законодательства о труде и об охране труда влечёт наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 5 до 50 МРОТ, на юридических лиц – от 300 до 500 МРОТ или административное приостановление деятельности на срок до 90 суток.

В соответствии с п. 2 указанного выше Постановления Госкомстата РФ, унифицированные формы первичной учётной документации, указанные в п. 1.1 указанного выше Постановления Госкомстата РФ, распространяются на организации независимо от формы собственности, осуществляющие деятельность на территории РФ, в п. 1.2 – на организации, независимо от формы собственности, осуществляющие деятельность на территории РФ, кроме бюджетных учреждений.

В результате аудита установлено, что нарушения, установленные в

ходе проверки расчётов по оплате труда и единому социальному налогу, не оказывают существенного влияния на достоверность отчётности.

В современных условиях с целью обеспечения высокой эффективности использования выделенных ресурсов на социально-экономическое обеспечение необходимо создавать аналитические отделения (группы) видов Вооруженных Сил, округов (флотов), соединений и воинских частей (военных учреждений). На наш взгляд, необходимо обеспечить осуществление аудиторской деятельности в соединении, воинской части (военном учреждении) по направлению социальной защищённости военнослужащих, проходящих военную службу в данном военном учреждении. Каждый военнослужащий подписывает контракт о прохождении военной службы с Министерством обороны в лице командира соединения, воинской части (военного учреждения). Поэтому, на наш взгляд, необходимо на уровне военного учреждения осуществлять контрольную функцию – социальный аудит по проверке обеспечения условий социально-экономического развития военнослужащих. В этой связи требованиям аудита социальной защищённости военнослужащих военного учреждения отвечает внутренний аудит, который уже получил некоторое развитие в условиях российской экономики.

Можно отметить, что Министерство финансов РФ подготовило новую редакцию Федерального закона РФ «О бухгалтерском учёте», в котором обозначено обязательное наличие в хозяйствующих субъектах ежегодно подвергаемых обязательному внешнему аудиту систем внутреннего контроля. Правительством РФ был утверждён стандарт № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита». Он предусматривает возможность взаимодействия внутренних и внешних аудиторов при проведении обязательного аудита [5].

В российской экономике имеются организационные условия и экономические факторы, стимулирующие развитие внутреннего аудита. Темпы развития этой профессии во многом будут определяться формированием правового поля его функционирования, которое зависит от создания эффективных механизмов саморегулирования и их взаимодействия с законодательными и исполнительными федеральными органами государственной власти.

Внутренний аудит помогает организации достигать поставленных целей путем внедрения систематизированного подхода к оценке и повышению эффективности процессов руководства, контроля и управления рисками. В настоящее время это становится всё более и более

актуальным. Если в мире подготовка внутренних аудиторов уже поставлена на твердую основу, то в России эта профессия только приходит. Отсутствует законодательная база, определяющая место внутреннего аудита в экономике и механизмы его взаимодействия с государственными органами. Не существует российских стандартов профессиональной деятельности внутренних аудиторов, нет Кодекса профессиональной этики, саморегулируемых общероссийских профессиональных объединений. Кроме того, отсутствует система подготовки, переподготовки, повышения квалификации внутренних аудиторов [1, с. 36].

Согласно новому Федеральному закону РФ «Об аудиторской деятельности» [6] к аудиторским услугам, оказываемым аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами относятся экономическое и финансовое консультирование, а также юридическая помощь в областях, связанных с аудиторской деятельностью, включая консультации по правовым вопросам. Сформулируем понятие «социальный аудит» для условий военно-экономической сферы.

Аудит социальной защищённости военнослужащих – независимая проверка существующих условий социальной защищённости военнослужащих военного учреждения в целях обеспечения эффективности формирования и использования кадрового потенциала, отражающего своими характеристиками уровень социально-экономического обеспечения военнослужащих военного учреждения.

Многие функции государства по реализации социальной политики возлагаются непосредственно на организации, которые самостоятельно устанавливают порядок стимулирования заинтересованности кадрового потенциала в улучшении результатов работы.

Как следует из данного определения, целями аудита социальной защищённости военнослужащих являются:

- а) повышение эффективности формирования и использовании кадрового потенциала военного учреждения;
- б) повышение эффективности социальной защищённости военнослужащих военного учреждения.

На основе целей аудита социальной защищённости военнослужащих можно сформулировать его основные задачи:

- 1) оценка текущего состояния социальной защищённости военнослужащих военного учреждения, целостность и системность поставленных социально-экономических целей;
- 2) оценка системы управления кадровым потенциалом военного

учреждения, включая анализ социальной защищённости, адаптации к военной службе, системы обучения и профессионального продвижения;

3) оценка эффективности действующих систем учёта, контроля и планирования в части управления кадровым потенциалом;

4) обеспечение соответствия кадровой политики целям функционирования военного учреждения;

5) обеспечение соответствия результатов управления кадровым потенциалом системе внешних и внутренних условий и задачам функционирования военного учреждения;

6) формирование эффективной системы стратегического и оперативного планирования, контроля и учёта за реализацией планов, учёта движения военнослужащих и проведение кадровой политики;

7) оценка показателей результативности воинского труда, его условий, анализ социальной защищённости, списочной численности и состава военнослужащих, использования средств на денежное довольствие и социальное обеспечение,

8) оптимизация кадрового состава и реорганизация структуры управления военным учреждением посредством внедрения более эффективных методов и процедур, создание оптимальной организационной среды восприятия изменений на функциональном и административном уровнях подчинения и функционального взаимодействия, повышения эффективности информационных потоков;

9) оценка работы кадровой службы, включая уточнение обязанностей и ответственности работников, их вклада в эффективность деятельности военного учреждения;

10) разработка рекомендаций относительно изменений в политике управления кадровым потенциалом, улучшение формирования и использования кадров.

В ходе военной реформы сформирована правовая база развития военной организации, осуществлены основные структурные преобразования, завершилось основное сокращение их численности. Произошла адаптация российской военной политики к новым глобальным реалиям. Это значит, что начался новый этап, суть которого – строительство военной организации на основе созданных в процессе реформы правовых, политических, организационно-структурных предпосылок исходя из заново осмысленных национальных интересов. Стране необходимы военная организация нового типа, армия, входящая в пятёрку лучших армий мира, в том числе по основным социально-экономическим показателям [2, с. 28].

Вопросы социальной защищённости военнослужащих имеют особую актуальность в условиях развития военной организации: назначение на высшую (равную) должность, увольнение с военной службы.

Постановка социального аудита в военном учреждении должна базироваться на применении действующих законодательных и нормативных актов. В этом случае, законодательство представляет собой совокупность действующих в стране законов, регулирующих общественные, экономические, гражданские и социальные отношения, в которые вступают военнослужащие военных учреждений в процессе своей жизнедеятельности.

При рассмотрении дальнейшего предназначения руководители военных учреждений должны руководствоваться директивами Статс-секретаря Министра обороны РФ от 18.12.2008 г. № 173/1/8886 и от 13.01.2009 г. № 173/1/11 и учитывать следующие положения:

а) не рассматривать к назначению офицеров на должности менее чем за 2 года до достижения ими предельного возраста пребывания на военной службе;

б) не допускать назначения на воинские должности, подлежащие назначению офицерами с высшей оперативно-тактической подготовкой, военнослужащих без соответствующего образования;

в) рассматривать офицеров к увольнению:

- достигших предельного возраста в 2008 г. и ранее и обеспеченных жилой площадью по установленным нормам;

- достигающих предельного возраста в 2009 г. и ранее и обеспеченных жилой площадью по установленным нормам;

- достигших предельного возраста и заключивших новые контракты, обеспеченных жилой площадью по установленным нормам по истечению срока контракта;

- изъявивших желание уволиться с военной службы по семейным обстоятельствам, собственному желанию, а также при сокращении воинских должностей в пределах их общей численности;

- не выполняющих условия контракта о прохождении военной службы и аттестованных с выводом «занимаемой воинской должности не соответствует»;

г) наиболее подготовленных и положительно зарекомендовавших себя офицеров при увольнении с военной службы рассматривать к назначению на должности, подлежащих замещению гражданским персоналом.

Социальный аудит призван оценивать достоверность принятых управленческих кадровых решений и проведённых мероприятий

социально-экономического обеспечения военнослужащих, законность совершённых социальных операций и оказывать консультационные услуги в области учета организациям государственного сектора экономики.

Военная организация находится в процессе активного реформирования, связанном с коренным изменением геополитических условий в мире и формированием новой парадигмы национальной безопасности РФ. При этом важным условием решения задач по реформированию военной организации является сохранение существующего потенциала, который достигнут к настоящему времени. Социально-экономические преобразования в Вооружённых Силах, по нашему мнению, не просто актуальны, а объективно назрели. Причём условия для их осуществления вполне благоприятны. Для решения данной важной задачи обойтись без использования способов аудита социально-экономических мероприятий военного учреждения просто невозможно. Только социальный аудит обладает необходимым инструментарием для обеспечения решения военно-социальных, прикладных задач.

На основании изложенного материала можно сделать вывод о возможности использования методов социального аудита в сфере управления кадровым потенциалом военных учреждений в период реформирования военной организации. Существенное влияние на обстановку в воинских коллективах и способность армии и флота выполнять свои задачи по предназначению оказывает уровень социальной защищенности военнослужащих. Практическая реализация способов социального аудита может быть осуществлена руководством военных учреждений армии и флота, ставящих задачи повышения эффективности деятельности военного учреждения, более качественного выполнения поставленных перед ним задач в условиях перехода на новый облик военной организации при надлежащем обеспечении сохранения кадрового потенциала.

Список литературы

1. Бурцев В.В. Для чего нужен внутренний аудит // Советник бухгалтера. – 2014. – № 12. – С. 36 – 38.
2. Викулов С.Ф. Методологические вопросы экономического обеспечения военного строительства // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2007. – № 18. – С. 28-36.
3. Горгола Е.В. Социально-экономическое обеспечение военнослужащих на современном этапе военного строительства. – Ярославль: ЯВФЭИ, – 2004. – 184 с.
4. Колбасов И.А. Диагностический метод аудита в сфере управления

человеческими ресурсами как средство повышения эффективности организации // Аудит. – 2008. – № 10. – С. 22-26.

5. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 «Об утверждении федеральных правил стандартов аудиторской деятельности».

6. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

УДК 352

Обеспечение устойчивого социально-экономического развития муниципального образования

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент

Трохалев М.В., старший преподаватель

В концепциях научных школ, в практике государственного и муниципального управления особое внимание уделяется экономическому росту как количественной характеристике динамики совокупных результатов производственной деятельности. На современном этапе развития перед регионами стоит стратегическая задача обеспечения устойчивого экономического роста на основе ускоренного обновления основных фондов организаций.

Качество экономического роста – это совокупность свойств и признаков, характеризующих процесс роста, то есть тенденция увеличения совокупных объёмов производства и результаты этого процесса с позиции удовлетворения интересов субъектов, обеспечивающих экономический рост и воспринимающих его последствия [1].

Экономический рост и инвестиционная активность являются взаимообусловленными процессами, поэтому вопросы управления инвестициями имеют огромную роль как для отдельных хозяйствующих субъектов, так и для страны в целом.

Современные экономические отношения порождают проблемы не только регионального, но и муниципального инвестирования, поэтому важнейшим долгосрочным фактором устойчивого экономического роста являются финансирование инвестиций на уровне муниципального образования [4].

Предполагаемый экономический рост в экономическом развитии муниципального образования будет в большей степени зависеть от динамики капиталоемкости инвестиций в добычу полезных ископаемых и

обрабатывающие производства. Не все регионы и входящие в них административно-территориальные образования развиты равномерно – в одних реформы дали существенный экономический эффект, в других – наоборот, и поэтому они перешли в разряд депрессивных.

Часть муниципалитетов способна самостоятельно обеспечивать собственное развитие, другие муниципалитеты существуют только за счёт поступающих из вышестоящих бюджетов средств. В связи с этим возникает неоднородность в развитии административно-территориальных образований с точки зрения инвестиционной деятельности.

Выработка инвестиционной политики по отношению к различным административно-территориальным образованиям региона требует наличия информационной базы, позволяющей оценить и сравнить текущее положение муниципалитетов, перспективы их развития с точки зрения уровня инвестиционной активности. Поэтому особое значение приобретают различные методы исследования причинно-следственной связи и факторного прогнозирования инвестиционных процессов на уровне муниципальных образований.

В связи с этим является актуальным исследование социально-экономического развития муниципального образования города Егорьевска, являющегося административным центром Егорьевского района Московской области. Он расположен в 101 км к юго-востоку от Москвы, в Мещёрской низменности, на реке Гуслица (приток Нерской), связан со столицей прямой автодорогой (Москва - Касимов). Актуальность этой проблемы обусловлена необходимостью поддержки принятия управленческих решений при выработке инвестиционной политики муниципального образования, выборе наиболее привлекательных для инвестирования видов экономической деятельности, определении состава и структуры инвестиционных потоков в муниципальном образовании.

В 2014 г. по всем направлениям социально-экономического развития Егорьевского района Московской области имеется положительная динамика. Продолжается рост объемов промышленного производства, жилищного строительства, оборота розничной торговли и объема платных услуг населению. В целом по району рост внутреннего регионального продукта (отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами) составил 130,3% по сравнению с 2013 г.

Одним из показателей позитивного развития экономики района является рост численности населения за счет увеличения рождаемости и миграционного прироста населения. В 2014 г. численность постоянного

населения в районе составила 96,2 тыс. человек, т.е. увеличилась на 0,1%. Рождаемость выросла на 3,8%. Уровень безработицы уменьшился с 1% в 2013 до 0,97% в 2014 г.

Одной из приоритетных задач по развитию экономики является привлечение на территории района инвестиций. Крупные вложения таких предприятий, как ООО «Кроншпан», ООО «Белла», ЗАО Гедеон Рихтер-Рус», ОАО «Кондитерская фабрика «Победа», позволили за год довести объём отгрузки продукции до 20,5 млрд. руб. Это выше уровня прошлого года на 25%. Были введены в строй 4-я очередь ООО «Белла», линия по производству ламинированных полов ООО «Кроншпан», продолжается освоение новой площадки ОАО «Кондитерская фабрика «Победа», завершаются строительство 3-ей очереди и реконструкция цехов под мебельное производство ТПК «Альянс» (Шувое). Начато возведение завода строительных материалов, прорабатываются вопросы о сотрудничестве с управляющими компаниями промышленных округов.

В 2014 г. в Егорьевском районе зарегистрировано 78 новых малых предприятий. Однако объём отгруженных товаров составил 2,8 млрд. руб., что на 5,5% меньше соответствующего уровня прошлого года. Снижение отгрузки вызвано падением объёмов на предприятиях, занимающихся деревообработкой и производством мебели.

В 2014 г. введены в строй 9 новых торговых объектов, привлечено 175 млн. руб. инвестиций. Продолжаются строительство торгово-развлекательного комплекса, реконструкция обувной фабрики, строительство двух магазинов. Большое распространение получили сетевые структуры, которые обеспечивают минимальную торговую наценку на социально-значимые товары. В течение года открыты 2 магазина торговой марки «Монетка». В целом предпринимательский товарооборот вырос на 25% и составил 6 млрд. 374 млн. руб.

Продолжается работа по развитию общественного питания, открыты 3 новых кафе на 210 посадочных мест и планируется открытие ещё двух. Открыты 18 новых предприятия по оказанию бытовых услуг – ремонт обуви, одежды, сотовых телефонов, парикмахерская и шиномонтаж.

В течение года проводилась работа по выполнению трёхстороннего соглашения, в частности по повышению уровня заработной платы всеми организациями района. На заседаниях комиссии заслушаны 256 работодателей. Положительные результаты имеются: только в малом предпринимательстве зарплата выросла на 31,5% и составила 12400 руб. В целом по району зарплата увеличилась на 27% и составила 18,5 тыс. руб.

Проводилась работа по совершенствованию системы муниципальных

закупок. Заключено 8028 контрактов на сумму 564 млн. руб. Экономия бюджетных средств по результатам проведённых торгов и внеконкурсных закупок - 17,5 млн. руб. В 2014 г. разработана и представлена на утверждение районному Совету депутатов стратегия развития Егорьевского района до 2020 г. (с учётом создавшейся обстановки она, безусловно, будет редактироваться).

Снижение интереса к сельскому хозяйству. Егорьевский район принимал участие в реализации федеральных и областных программ по развитию агропромышленного комплекса. Заключены соответствующие соглашения по поддержке местных сельхозпроизводителей, в рамках которых в 2014 г. было оформлено субсидий и компенсаций на 900 тыс. руб. Двум предприятиям оформлено возмещение процентных ставок по полученным кредитам. Эффективно работает хозяйство по откорму свиней в д. Старое, здесь планируется увеличение поголовья до 2 тыс.

В районе Коврево выделено около 6 га земли под плёночные теплицы для выращивания плодоовощной продукции. Их площадь планируется увеличить до 15-20 га. ПО «Егорьевское» доведёт производство цветочной рассады до 8,5 млн. штук. Однако инвесторы вкладывать деньги в животноводство не спешат, поскольку, несмотря на все существующие компенсации убыточность составляет 1,3%.

Социальная направленность бюджета сохранилась. Расходы из бюджета на социальную сферу составили 1784 млн. руб. Текущий капитальный ремонт был произведён в 39 образовательных учреждениях, на что затрачено более 43,5 млн. руб. В детских садах дополнительно открыты 7 групп, спроектированы 4 пристройки. Начато строительство медицинского училища.

Создан задел на год наступающий. В течение прошлого года в строительную отрасль было вложено более 1,8 млрд. руб. инвестиций. Построено 15 тыс. м² индивидуального и около 25 тыс. м² многоэтажного жилья. Введены в эксплуатацию многоэтажные дома на улице Сосновой, Футбольной и готовится к сдаче дом в 1-м микрорайоне. Продолжается строительство многоэтажного дома «Военными конверсиями» в 6-м микрорайоне, «Ипотечной корпорацией» - на улице Кирпичной. Воскресенский домостроительный комбинат приступил к строительству жилого здания на ул. Профсоюзной. Готовится проектная документация для строительства 3-ей очереди 5-го микрорайона, здесь будет ликвидировано 6,5 тыс. м² ветхого фонда. Продолжается строительство второй нитки Цнинского водозабора и очистных сооружений на 400 м³ в сутки в п. Шувое.

В ближайшем будущем примет воспитанников новая коррекционная школа в Клеменово. В одном здании разместятся жилые и классные помещения, столовая и спортзал. Уже завезено оборудование в новую пристройку к школе № 6. Продолжается строительство 2-ой очереди детского дома, на что выделено 70 млн. руб. из областного бюджета. Новый корпус сможет принять 60 детей.

В соответствии с программой газификации проложены газопроводы высокого давления к 13 населённым пунктам. Уличная разводка сделана в Клеменово (газифицировано 60 жилых домов), Поминово (18 домов), Раменках (8 домов). Создаваемое совместно с администрацией района некоммерческое партнёрство позволяет подать голубое топливо жителям Сазоново, Шувое, Иваново, Костылево и других деревень.

Значительные суммы, около 94 млн. руб., были выделены в прошедшем году для капитального ремонта учреждений образования, здравоохранения, культуры. В 2014 г. в Егорьевском районе на строительство, ремонт и содержание дорог потрачено 729 млн. руб.

По мнению главы Егорьевского муниципального района М.Т. Лаврова, мировой финансовый кризис несколько подкорректировал в сторону ухудшения экономические показатели последних двух месяцев ушедшего года. Однако в целом поставленные задачи выполнены. Приоритетным направлением работы администрации останется развитие промышленности и привлечения инвестиций. Это поможет создать новые рабочие места, обеспечить наполняемость бюджета, а значит и гарантирует его расходные обязательства.

Без создания заинтересованности потенциальных инвесторов в расширении объёмов вложений в экономику муниципального образования невозможно решить задачи формирования благосостояния граждан, возрождения авторитета страны на мировой арене.

Оценка уровня и структура инвестиций является важным аналитическим инструментом, который позволяет измерять уровень социально-экономического развития и устанавливать политические ориентиры на перспективу и проводить межрегиональные сравнения. Методика такой оценки должна быть основана на использовании экономических показателей устойчивого социально-экономического развития на уровне региона и муниципального образования, базирующихся на методологических рекомендациях международных организаций и учитывающих особенности объекта наблюдения, для расчёта сводного интегрального показателя, демонстрирующего достижение цели. Следствием внимания мирового сообщества к развитию

населённых пунктов явилась разработка специальной программы «Устойчивое развитие городов» [5].

Города должны обеспечить населению безопасность и качество жизни при сохранении экологической среды, природных ресурсов и равновесия всей экономической и общественной деятельности, поэтому Всемирная база данных включает индикаторы городской нищеты, социального развития, потенциала в области инвестиций, городской среды, системы управления и качества жизни [3].

Для нужд Второй конференции ООН по проблемам населённых пунктов был разработан индекс развития города, обобщающий важнейшие индикаторы городской среды (инфраструктура, здравоохранение, образование, городской продукт). Однако предложенный набор показателей, как нам представляется, не в полной мере отражает факторы устойчивого развития с точки зрения социально-экономического развития муниципального образования.

В целях создания надёжной информационной основы для процесса принятия решений на муниципальном уровне и содействия саморегулируемой устойчивости комплексных систем требуется разработка показателей устойчивого развития. Выбор показателей для мониторинга устойчивого социально-экономического развития осуществляется с учётом особенностей местного сообщества как объекта статистического наблюдения и задач, которые ставит практика управления муниципальной территорией. Единичные показатели, сгруппированные по основным подсистемам города в соответствии с назначением представлены в виде матрицы [2] в таблице 1.

Таблица 1 - Матрица показателей устойчивого развития муниципального образования

Основные подсистемы	Единичные показатели	Нормативно-оценочные интервалы	Интегральные показатели (интервалы)
1. Подсистем муниципального развития	Объем товаров и услуг в муниципальном образовании	0-100% удовлетворение спроса	1. Индикатор экономического развития I_1
	Объем промышленного производства	0-100% мощности	
	Численность работающих в промышленности	0-100% полной занятости	
	Среднемесячная зарплата в промышленности	0-100% населения выше	

		минимума	
	Объём сельскохозяйственного производства	0-100% мощности	
	Розничный оборот в торговле	0-100% удовлетворение спроса	
2. Подсистема развития малых предприятий	Объём товаров и услуг малых предприятий	0-100% мощности	2. Индикатор малого бизнеса I ₂
	Количество работающих на малых предприятиях	0-100% полной занятости	
	Среднемесячная зарплата на малых предприятиях	0-100% населения выше минимума	
	Поступление в бюджет от малого бизнеса	0-100% малых предприятий	
3. Подсистема развития бюджета	Доходы бюджета района	0-100% рост	3. Индикатор бюджетной безопасности I ₃
	Расходы бюджета на 1 жителя	0-100% рост	
	Средняя зарплата по району	0-100% населения выше минимума	
	Рождаемость	0-100% рост	
	Уровень безработицы	0-100% спад	
	Вклады населения в банках	0-100% домохоз-в	
4. Подсистема социального развития	Расходы на капитальное строительство	0-100% объектов	4. Индикатор социального обеспечения I ₄
	Капремонт объектов образования, здравоохранения, культуры	0-100% объектов	
	Число телефонных аппаратов	0-100% на 100 чел.	
	Строительство и ремонт дорог	0-100% дорог	

С целью выявления закономерностей социально-экономического развития муниципального образования показатели делятся на две группы: позитивные и негативные. Приведение показателей к единому масштабу осуществляется путём стандартизации значений, что позволило перейти к безразмерным величинам. Обобщающий показатель определяется из стандартизированных значений по формуле [3]:

$$I_i = \frac{1}{m+k} \left[\sum_{j=1}^m X_{ij}^{(p)} + \sum_{j=1}^k (1 - X_{ij}^{(n)}) \right],$$

где I_i – интегральный показатель i -го объекта;

m – число позитивных изменений показателей;

k – число негативных изменений показателей;

$X_{ij}^{(p)}$ – стандартизированное значение i -го позитивного изменения показателя для i -го объекта;

$X_{ij}^{(n)}$ – стандартизированное значение i -го негативного изменения показателя для i -го объекта.

Содержание указанного показателя предопределяет возможность построения экономических показателей, характеризующих уровень устойчивого социально-экономического развития региона и муниципального образования. На основе индикаторов (I_1, I_2, I_3, I_4), использующих стандартизированные исходные единичные показатели (X_{ij}) конструируется индекс устойчивого развития города. Величина каждого компонента (I_i) находится в пределах от 0 до 1 (100%); при $I_i = 1$ наступает достижение цели в области муниципального развития, развития малых предприятий, развития бюджета и социального развития.

Возможно самостоятельное формирование системы показателей, обеспечивающей получение количественной сравнительной оценки о состоянии муниципального образования с учётом существующих разработок. Исследование этих процессов в разрезе регионов представляется особенно важным, поскольку в России наблюдаются значительные различия в экономическом потенциале субъектов Федерации. В основу выбора показателей, исходя из глобальной ориентации на устойчивое развитие экономики региона или муниципального образования и структуры общей системы по обеспечению условий жизнедеятельности положена концепция экономического развития.

Степень достижения цели социально-экономического развития представляет собой руководство к построению модели будущего результата, способной удовлетворить исходную потребность при имеющихся возможностях. Организуемое непрерывное наблюдение за состоянием системы используется для создания информационной базы и регулирования управленческого воздействия на достижение цели, так как позволяет оценивать уровень социально-экономического развития муниципального образования. Методом повторных замеров накапливается информация в динамике, осуществляется сравнение её с нормативно-

оценочными характеристиками и анализируются комплексные тенденции развития [2].

Инструменты мониторинга устойчивого социально-экономического развития может быть апробирован на примере Егорьевского муниципального района. На основании официальной информации составлен социально-экономический паспорт района, характеризующий качественные изменения подсистем за период с 2010 г. по 2014 г. Показатели социально-экономического паспорта указаны в таблице 2.

Таблица 2 - Показатели социально-экономического паспорта Егорьевского района

Основные подсистемы	Единичные показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Подсистема муниципального района развития	Объем товаров и услуг в Егорьевском районе (м.р.)	7948	10884	15989	23805	28700
	Объем промышленного производства (м.р.)	4296	7049	10744	16641	20905
	Численность работающих в промышленности (чел.)	6815	6938	6922	6019	5852
	Среднемесячная зарплата в промышленности (руб.)	6784	8572	12833	18177	23706
	Объем сельскохозяйственного производства (м.р.)	446	518	574	665	809
	Розничный оборот в торговле (м.р.)	1800	2846	3985	4981	6375
	Индекс муниципального развития	–	1,34	1,33	1,29	1,21
2. Подсистема развития малых предприятий	Объем товаров и услуг малых предприятий (м.р.)	1329	1021	1250	2944	2782
	Количество работающих на малых предприятиях (чел.)	3213	3168	3325	5114	5360
	Среднемесячная зарплата на малых	4238	6264	6720	9719	12760

	предприятиях (руб.)					
	Поступление в бюджет от малого бизнеса (т.р.)	5267 1	7775 3	10744 8	17798 1	225600
	Индекс развития малого бизнеса	–	1,16	1,18	1,175	1,14
3. Подсистема развития бюджета	Доходы бюджета района (т.р.)	99626 1	95460 7	1185190	1725286	264097 1
	Расходы бюджета на 1 чел. жителя (руб.)	1018 5	1009 8	12286	18611	22144
	Средняя зарплата по району (руб.)	6251	8005	10969	14638	18796
	Рождаемость (чел.)	910	929	935	1007	1042
	Уровень безработицы %	1,3	1,4	1,35	0,8	1,3
	Вклады в банках (м.р.)	1047	1317	1636	2250	2795
	Индекс развития бюджета	–	1,10	1,17	1,23	1,32
	4. Подсистема социального развития	Расходы на строительство (м.р.)	167	236	283	528
Число телефонов (шт.)		2461 5	2537 9	25879	26329	27029
Строительство дорог (м.р.)		205	203	207	705	729
Индекс социального развития		–	1,05	1,08	1,05	1,08
Индекс устойчивого развития муниципального образования		–	1,16	1,19	1,19	1,19

Динамика показателей социально-экономического развития Егорьевского муниципального района, следовательно, интегральных показателей (I_1, I_2, I_3, I_4) отражает степень достижения целей устойчивого развития. Предпосылки социально-экономического развития Егорьевского муниципального района пока не реализованы. Сравнение значений индекса за период с 2010 г. по 2014 г. может свидетельствовать о величине качественных изменений в развитии общей городской системы.

Очевидно, что разрабатываемая стратегия развития района до 2020 г., представленная районному Совету депутатов должна быть социально ориентирована с учётом показателей социально-экономического паспорта.

На основе официальной информации составлен статистический паспорт Егорьевского муниципального района. Стандартизированные

значения показателей и индексы развития паспорта социально-экономического развития муниципального образования определены как темпы роста (снижения) показателей в отчётном году по сравнению с предыдущим годом. Значения данных показателей характеризуют качественные изменения состояния подсистем и социально-экономического развития района за период с 2010 г. по 2014 г.

Индекс муниципального развития имеет тенденцию к снижению, что обусловлено в основном сокращением численности работающих в промышленности. Значение индекса развития малого бизнеса повышается, что связано с ростом объема товаров и услуг и поступления в бюджет от малого бизнеса. Значение индекса развития бюджета также возрастает, что обеспечено ростом доходов бюджета района, средней заработной платой по району и ростом вкладом населения в банках. Индекс социального развития имеет неустойчивую тенденцию к росту, что вызвано неравномерностью расходов на капитальное строительство и расходов на строительство и ремонт дорог.

Индекс устойчивого развития Егорьевского муниципального района в 2009 г. по сравнению с 2011 г. увеличился на 0,03 и достиг значения 1,19 (рост составил 19%), однако в 2013 г. и 2014 гг. его значение не изменилось. Это обусловлено в основном снижением индекса муниципального развития и соразмерным ростом индекса развития бюджета и связано с наличием негативных тенденций в большей степени в промышленности района: снижением объёма промышленного производства, уровня среднемесячной заработной платы, розничного оборота в торговле и др.

Таким образом, при выработке политики социально-экономического развития Егорьевского муниципального района на соответствующий плановый период необходимо предусмотреть меры по обеспечению роста в первую очередь уровня показателей муниципального развития, а также показателей развития малого бизнеса и социального развития.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России. – М.: Дело, – 2010. – 272 с.
2. Менова Н.Ф. Социальные аспекты устойчивого социально-экономического развития муниципального образования // Вопросы статистика. № 5. – 2011. – С. 62-67.
3. Методика описания показателей развития города. Руководство. Пер. с англ. - Тюмень: Изд-во ИПОС СО РАН. – 2010. – 55 с.
4. Сивелькин В.А., Здвизжков А.С. Эконометрическое моделирование

уровня инвестиционной активности муниципалитетов Оренбургской области // Вопросы статистики. – 2012. № 2. – С. 63.

5. Стамбульская декларация по населённым пунктам. Повестка дня ХАБИТАТ / ООН г. Стамбул. – 1996.

УДК 657.01

Перспективы развития бухгалтерского учёта и отчетности в Российской Федерации

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент

Якишилов И.Н., канд. экон. наук, доцент

Логонова Т.В., старший преподаватель

Сложившаяся система бухгалтерского учета и отчетности не обеспечивает в полной мере надлежащее качество и надежность формируемой в ней информации, а также существенно ограничивает возможности её полезного использования. Большинство экономистов отмечают, что в настоящее время складываются благоприятные условия для дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности в России. И в частности, в обществе созрело понимание возможности перехода к работе на основе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Более того, последовательный и постепенный переход на международные стандарты должен быть осуществлен путем корректировки действующих нормативных документов [2, с. 62].

В то же время формирование изменений в бухгалтерском учете и отчетности вне связи с изменениями в хозяйственном механизме и реальным функционированием рыночных институтов может привести к снижению качества финансовой информации в экономике, дискредитации международных стандартов, а также ослаблению финансовой дисциплины.

Использование МСФО как основы ведения бухгалтерского учета определенным кругом российских хозяйствующих субъектов обеспечивается созданием инфраструктуры её применения:

- законодательное признание международных стандартов в России;
- процедуру одобрения международных стандартов на законодательном уровне;
- механизм обобщения и распространения опыта применения международных стандартов;

- порядок официального перевода международных стандартов на русский язык;
- контроль качества бухгалтерской отчетности, подготовленной по МСФО, в том числе аудит;
- изучение международных стандартов практическими работниками и специалистами [3, с. 37].

Большинство экономистов связывают Концепцию развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу (одобрена приказом Минфина РФ от 01.07.2004 № 180) с проблемой перехода на международные стандарты бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности [1].

Концепция направлена на повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, и обеспечение гарантированного доступа к ней заинтересованным пользователям.

Целью развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу (2004 - 2010 гг.) является создание приемлемых условий и предпосылок последовательного и успешного выполнения системой бухгалтерского учета и отчетности присущих ей функций в экономике РФ.

По мнению авторов Концепции, суть дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ состоит в использовании МСФО. МСФО - это только одно из средств совершенствования системы бухгалтерского учета и гармоничного сочетания нового с традициями отечественной бухгалтерии в РФ. Бухгалтерский учет должен развиваться как часть единой системы учета и отчетности [1].

Важнейшим фактором, обеспечивающим единство этой системы, является первичный учет, при условии, что учетный процесс является независим элементом от какого-либо определенного вида отчетности. Принципы и требования к организации учетного процесса, а также базовые правила бухгалтерского учета должны устанавливаться с учетом принципов и требований МСФО таким образом, чтобы хозяйствующие субъекты имели возможность формировать информацию для разных видов отчетности.

Таким образом, нам представляется, что Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу является существенным шагом на пути интеграции отечественного учета и отчетности в международную признанную систему формирования экономической информации.

Список литературы

1. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в

Российской Федерации на среднесрочную перспективу (одобрена приказом Минфина РФ от 01.07.2004 № 180).

2. Бухгалтерский учёт в условиях развития экономики // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». – 2014. – № 4. – С. 61 – 62.

3. Российские и международные стандарты бухгалтерского учёта // Нормативные акты для бухгалтера. – 2014. – № 24. – С. 37 – 39.

УДК 657.01

Анализ изменений в российских положениях по бухгалтерскому учёту и отчетности

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент

Якишилов И.Н., канд. экон. наук, доцент

Митякин Д.Н., канд. экон. наук

Современный этап развития России характеризуется постепенным поворотом экономики к внешнему миру, осознанием её как зависимой и одновременно влияющей части мировой хозяйственной системы. Это определяет основные направления изменений в хозяйственном механизме. В системе бухгалтерского учета и отчетности одним из таких направлений является использование Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), издаваемых с 1973 г. Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО).

Развитие рыночных отношений расширяет границы применения бухгалтерского учёта, поскольку появляются новые его объекты и как результат этого – новые пользователи учётной информации, изменения и новые положения по бухгалтерскому учёту. Поэтому перед бухгалтерским учётом встают новые задачи по адаптации его к современным условиям, требующим перехода на международные стандарты финансового учёта и финансовой отчётности. Постоянный рост объёма учётной информации вызывает объективную необходимость дальнейшего совершенствования форм и методов бухгалтерского учёта, сокращения времени регистрации и обработки первичных учётных данных путём применения вычислительной техники [1, с. 125].

Создаётся управленческая информационная система, основу которой составляет бухгалтерская подсистема. Её отличительные признаки: полнота, документальная обоснованность, применения денежного измерителя и некоторых других – позволяет преобразовать учётную

информацию и доводить её до аппарата управления и внешних пользователей с любой степенью детализации и обобщения, тем самым, создавая у них чёткое представление о хозяйственной деятельности предприятия.

Разработка национальных отечественных стандартов началась в 1993 г. Головной организацией по разработке стандартов был назначен Научно-исследовательский институт Минфина РФ. При этом работы ведутся под эгидой Международного консультативного комитета бухгалтерского учета и аудита, созданного в 1992 г. и ныне действующему при Парламенте РФ. Данный комитет включает три группы по: разработке законов и стандартов бухгалтерского учета; разработке законов и стандартов по аудиту; бухгалтерскому образованию.

Сложность разработки национальных отечественных стандартов состоит в том, что необходимо создать принципиально новую систему регулирования учета и отчетности в России адекватную реалиям российской рыночной экономики. Поэтому исключается всякая возможность простого заимствования международных стандартов и опыта отдельных стран, необходимо найти оптимальное соотношение международных признанных норм, с решениями, ориентированными на специфику российской экономики, национальные традиции и достижения в организации учета.

Изменение системы общественных отношений, а также гражданско-правовой среды предопределяет необходимость адекватной трансформации бухгалтерского учета. Однако процесс реформирования отечественной системы бухгалтерского учета в русле его перехода на международные стандарты отстает от общего процесса экономических реформ в России.

Основные отличия российского бухгалтерского учета от системы учета, базирующейся на использовании международных стандартов финансовой отчетности, обусловлены тем, что российский учет во многом еще остается учетом административной экономики. Использование же международных стандартов бухгалтерского учета направлено на обеспечение полезности информации для заинтересованных пользователей, прежде всего инвесторов, для принятия соответствующих экономических решений (таких, например, как целесообразность инвестирования средств в данное предприятие). Это является основной проблемы неадекватности российского учета требованиям современного этапа экономического развития и особенностью России.

К числу важнейших стандартов относятся Положение по ведению

бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н), План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению (приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н).

В будущем планировалось издавать одновременно стандарты и методические указания. В настоящее время реформирование российских положений по бухгалтерскому учёту связано со следующими направлениями:

- 1) внесение изменений в действующие положения по бухгалтерскому учёту;
- 2) утверждение в установленном порядке изменённых положений по бухгалтерскому учёту;
- 3) введение в действие в установленном порядке новых положений по бухгалтерскому учёту.

В условиях рыночной экономики регулированию подлежат стандарты финансового учета для обеспечения полезности информации для внешних пользователей. Ключевым элементом реформирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами является разработка новых и уточнение ранее утвержденных положений (стандартов) по бухгалтерскому учету и внедрение их в практику.

Практика организации бухгалтерского учёта на базе обобщения передового отечественного и использования международного опыта, а также современных требований в сфере управления позволяет предоставить заинтересованным пользователям информацию по каждому экономическому субъекту.

Министерство финансов РФ планировало выпустить новый закон о бухгалтерском учёте ещё в 2005 г. Однако этого не произошло, поскольку в ведомстве не могли договориться относительно тех или иных норм будущего нормативного акта. В настоящее время закон уже направлен в Правительство РФ и прошёл все необходимые согласования.

Начальник отдела методологии бухгалтерского учёта и отчётности Департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учёта и отчётности Министерства финансов РФ Бакаев А.С. не сомневается, что в Государственной Думе законопроект одобрят в обозримом будущем.

После вступления документов в силу полностью изменится система регулирования бухгалтерского учёта, а в частности механизм разработки законодательных и нормативных правовых актов. Главную роль в

регулировании бухгалтерского учёта отводится профессиональному сообществу, которое будет формировать проекты нормативных правовых актов. Ни один федеральный орган исполнительной власти больше не будет утверждать унифицированные формы первичной документации. Эта обязанность перекладывается на плечи руководителя организации и главного бухгалтера. Однако будут утверждены обязательные реквизиты для первичной документации и регистров бухгалтерского учёта.

Проект Закона о бухгалтерском учёте предусматривает достаточно жёсткие требования для претендента на должность главного бухгалтера предприятия: высшее образование по специальности «Бухгалтерский учёт и аудит», членство в профессиональном сообществе и стаж работы. Новые квалификационные требования будут касаться только вновь назначаемых кандидатов. К вновь назначаемым кандидатам относятся и выпускники Военной финансово-экономической академии, на которых отразится действие нового Федерального закона [2, с. 24].

Профессиональное бухгалтерское сообщество относится с одобрением к созданию Комитета по национальным стандартам по бухгалтерскому учёту, который будет разрабатывать нормативные правовые акты, регулирующие сферу бухгалтерского учёта и отчётности. Действующие положения по бухгалтерскому учёту, в которые Министерство финансов РФ внесло изменения, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Положения по бухгалтерскому учёту, в которые Министерство финансов РФ внесло изменения в 2007-2008 гг.

№ п/п	Номер положения	Наименование положения	Дата и номер приказа о внесении изменений	Вступление в силу
1.	ПБУ 7/98	События после отчётной даты	Приказ МФ РФ от 20.12.2007 г. № 143н	С отчётности за 2008 г.
2.	ПБУ 8/01	Условные факты хозяйственной деятельности	Приказ МФ РФ от 20.12.2007 г. № 144н	С отчётности за 2008 г.
3.	ПБУ 18/02	Учёт расчётов по налогу на прибыль организаций	Приказ МФ РФ от 11.02.2008 г. № 23н	С отчётности за 2008 г.

В положении по бухгалтерскому учёту ПБУ 7/98 отражено, что если в период между датой подписания отчётности и датой её утверждения, получена новая информация о событиях после отчётной даты и (или) произошли события, которые могут оказать влияние на финансовое

состояние, движение денежных средств или результаты деятельности организации, то организация информирует об этом лиц, которым была представлена отчётность [3, с. 44].

В положении по бухгалтерскому учёту ПБУ 8/01 отражено, если организация предполагает существенное изменение покупательной способности валюты РФ в будущие отчётные периоды, величина резерва подлежит дисконтированию. Ставка и способы дисконтирования определяются организацией с учётом условий на финансовом рынке, рисков, связанных с предполагаемыми последствиями условного факта. Изменение величины резерва в результате дисконтирования признаётся прочим расходом [4, с. 33].

В положении по бухгалтерскому учёту ПБУ 18/02 отражены новации в бухгалтерском учёте расчётов по налогу на прибыль.

Во-первых, допускается альтернатива порядка формирования в отчётности текущего налога на прибыль, а именно, как результат, вытекающий из показателей учёта (с помощью расчёта налоговых обязательств на основе постоянных и временных разниц).

Во-вторых, ПБУ распространяется на все страховые организации и коммерческие для которых учёт требований ПБУ 18/02 будет носить добровольный характер.

В-третьих, в состав причин, вызывающих образование постоянных разниц, теперь включаются не только доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль, но не учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль в соответствии с законодательством о налогах, но и учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль отчётного периода, но не признаваемые для целей учёта доходами и расходами как отчётного, так и последующих отчётных периодов [7, с. 10]. Положения по бухгалтерскому учёту, которые Министерство финансов РФ утвердило в 2007-2008 гг. представлены в таблице 2.

Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 1/2008 изменяет саму структуру одноимённого документа ПБУ 1/98. В тексте уточнены и сделаны более логичными формулировки, отдельные положения приведены в соответствие с законодательством РФ. В первом разделе установлены правила формирования учётной политики. Исключена фраза, что, раскрытие учётной политики есть придание гласности, чётко очерчивается круг субъектов применения положения. Перечень способов учёта является закрытым: 1) группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности; 2) погашения стоимости активов; 3) организации документооборота; 4) инвентаризации; 5) применения счетов; 6)

организации регистров; 7) обработки информации.

Таблица 2 - Изменённые положения по бухгалтерскому учёту, которые Министерство финансов РФ утвердило в 2007-2008 гг.

№ п/п	Номер положения	Наименование положения	Дата и номер приказа о внесении изменений	Вступление в силу
1.	ПБУ 1/2008	Учётная политика организации	Приказ МФ РФ от 6.10.2008 г. № 106н	С отчётности за 2009 г.
2.	ПБУ 2/2008	Учёт договоров строительного подряда	Приказ МФ РФ от 24.11.2008 г. № 116н	С отчётности за 2009 г.
3.	ПБУ 3/2006	Учёт активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте	Приказ МФ РФ от 27.11.2006 г. № 154н	С отчётности за 2007 г.
4.	ПБУ 11/2008	Информация о связанных сторонах	Приказ МФ РФ от 29.04.2008 г. № 48н	С отчётности за 2009 г.
5.	ПБУ 14/2007	Учёт нематериальных активов	Приказ МФ РФ от 27.12.2007 г. № 153н	С отчётности за 2008 г.
6.	ПБУ 15/2008	Учёт расходов по займам и кредитам	Приказ МФ РФ от 6.10.2008 г. № 107н	С отчётности за 2009 г.

Во втором разделе ПБУ 1/2008 отражено, что учётная политика формируется как главным бухгалтером, так и лицом, на которое возложено ведение учёта в организации. При формировании учётной политики должны быть утверждены формы: 1) первичных учётных документов; 2) регистров бухгалтерского учёта; 3) документов для внутренней бухгалтерской отчётности. Новацией является то, что избранную учётную политику должна оформить не только каждая вновь созданная организация, но и организация, возникшая в результате реорганизации. В третьем разделе раскрываются случаи изменения учётной политики. Смена собственников не относится к основаниям, которые могут вызвать изменение условий хозяйствования.

Новое ПБУ предусматривает возможность изменения учётной политики в течение отчётного года и вводит понятия ретроспективного и перспективного подхода к отражению изменений учётной политики в отчётности, которые приближают её к МСФО 8 «Учётная политика, изменения в расчётных оценках и ошибки». Уточнён состав раскрываемой организацией информации в случае изменения учётной политики: 1)

причина изменения учётной политики; 2) содержание изменения учётной политики; 3) порядок отражения последствий изменения учётной политики в отчётности. Новацией являются требования о раскрытии информации о них в пояснительной записке.

Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 2/2008 принципиально отличается от предыдущего положения областью применения. Новое ПБУ предназначено для организаций, выступающих в качестве подрядчиков либо субподрядчиков в договорах строительного подряда. Новый документ распространяется на договоры оказания услуг в области архитектуры, инженерно-технического проектирования в строительстве и иных услуг, неразрывно связанных со строящимся объектом, выполнение работ по реконструкции, модернизации, ремонту объектов основных средств, по ликвидации их, включая связанное с ней восстановление окружающей среды. Долгосрочный характер выполнения работ, а также приходящиеся на разные отчётные годы сроки их начала и окончания предписывают подрядчикам применять положение.

Бухгалтерский учёт доходов, расходов и финансовых результатов должен вестись отдельно по каждому исполняемому договору. Выручка по договору признаётся организацией доходом от обычных видов деятельности в соответствии с ПБУ 9/99, величина которой определяется исходя из стоимости работ по согласованной сторонами цене. В ПБУ рассмотрен порядок признания доходов и расходов у подрядной организации. Порядок образования резерва по предвиденным расходам необходимо закрепить в учётной политике на 2009 г. Способы распределения косвенных расходов определяются организацией самостоятельно.

Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 3/2006 устанавливает особенности формирования в бухгалтерской учёте и отчётности информации об активах и обязательствах, стоимость которых выражена в иностранной валюте, в том числе подлежащих оплате в рублях, организациями, являющимися юридическими лицами по законодательству РФ. В положении указаны наиболее важные понятия: деятельность за пределами РФ, дата совершения операции в иностранной валюте и курсовая разница. Пересчёт стоимости актива в рубли производится по официальному курсу этой валюты к рублю, установленному ЦБ РФ. Новацией является то, что при несущественном изменении официального курса иностранной валюты к рублю, устанавливаемого ЦБ РФ, пересчёт в рубли, связанный с совершением большого числа однородных операций в такой иностранной валюте, может производиться по среднему курсу,

исчисленному за месяц или более короткий период. В положении отмечено, что пересчёт акций, остатков средств целевого финансирования, полученных из бюджета или иностранных источников, средств, полученных и выданных авансов и предварительной оплаты, задатков, выраженных в иностранной валюте, в рубли не производится.

Активы и расходы, которые оплачены организацией в предварительном порядке либо в счет оплаты которых организация перечислила аванс или задаток, признаются в бухгалтерском учете в оценке в рублях по курсу, действовавшему на дату пересчета в рубли средств выданного аванса, задатка, предварительной оплаты. Доходы при условии получения аванса, задатка, предварительной оплаты признаются в бухгалтерском учете в оценке в рублях по курсу, действовавшему на дату пересчета в рубли средств полученного аванса, задатка, предварительной оплаты [8, с. 22].

Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 11/2008 устанавливает порядок раскрытия информации о связанных сторонах в отчётности коммерческих организаций. Связанной стороной является любая операция по передаче (поступлению) активов, оказанию (потреблению) услуг или возникновению (прекращению) обязательств (независимо от получения платы или иного встречного предоставления) между организацией, составляющей отчётность и связанной стороной. В положении раскрыты операции со связанной стороной: приобретение и продажа товаров, основных средств и других активов, финансовые операции, передача в виде вкладов в уставные капиталы, предоставление и получение обеспечений исполнения обязательств.

Юридическое и (или) физическое лицо имеет возможность определять решения, принимаемые другим лицом, с целью получения экономической выгоды от деятельности последнего (контролирует другое юридическое лицо), когда такое юридическое и (или) физическое лицо имеет [9, с. 14]:

а) в силу своего участия в хозяйственном обществе (товариществе) более 50% общего количества голосов, приходящиеся на голосующие акции в уставном капитале;

б) право распоряжаться более 20% общего количества голосов, приходящиеся на голосующие акции в уставном капитале либо составляющих уставный капитал вкладов, долей данного юридического лица и имеет возможность определять, решения, принимаемые таким юридическим лицом.

Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 14/2007 устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете и отчетности информации о

нематериальных активах организаций. К нематериальным активам относятся, например, произведения науки, литературы и искусства; программы для ЭВМ; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания. В составе нематериальных активов учитывается деловая репутация, возникающая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса.

Нематериальными активами не являются: расходы, связанные с образованием юридического лица (организационные расходы); интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду. Важным нововведением является право некоммерческих организаций наряду с другими организациями принимать к учёту нематериальные активы при использовании их для достижения целей создания данной организации.

Новые положения, которые Министерство финансов РФ разработало в 2008-2009 гг. представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Новые положения по бухгалтерскому учёту, которые Министерство финансов РФ разработало в 2008-2009 гг.

№ п/п	Номер положения	Наименование положения	Дата и номер приказа о внесении изменений	Вступление в силу
1.	ПБУ 21/2008	Изменения оценочных значений	Приказ МФ РФ от 6.10.2008 г. № 106н	С отчётности за 2009 г.
2.	ПБУ 22/2009	Исправление ошибок в бухгалтерском учёте и отчётности	Проект положения	Утверждение положения в 2009 г.

Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 15/2008 устанавливает новый порядок формирования в бухгалтерском учёте и отчётности информации о расходах, связанных с выполнением обязательств по полученным займам (включая привлечение заёмных средств, путём выдачи векселей, выпуска и продажи облигаций) и кредитам (в том числе товарным и коммерческим), юридических лиц (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений). К расходам по займам относятся проценты, причитающиеся к оплате займодавцу (кредитору), дополнительные расходы по займам. Расходы по займам признаются прочими расходами, за исключением процентов, причитающихся к оплате займодавцу, непосредственно связанных с приобретением, сооружением и

(или) изготовлением инвестиционного актива. Данные проценты включаются в стоимость инвестиционного актива и могут быть уменьшены на величину дохода от временного использования средств полученных займов в качестве финансовых вложений.

Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 21/2008 устанавливает правила признания и раскрытия в бухгалтерской отчетности организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству РФ (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений), информации об изменениях оценочных значений.

Согласно положению, изменением оценочного значения признается корректировка стоимости актива (обязательства) или величины, отражающей погашение стоимости актива, обусловленная появлением новой информации, которая производится исходя из оценки существующего положения дел в организации, ожидаемых будущих выгод и обязательств и не является исправлением ошибки в бухгалтерской отчетности [10, с. 8].

Кроме того, оценочным значением является величина резерва по сомнительным долгам, резерва под снижение стоимости запасов, других оценочных резервов, сроки полезного использования основных средств, нематериальных активов и иных активов, оценка ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования амортизируемых активов и др.

В бухгалтерском учёте изменение оценочного значения подлежит признанию путем включения в доходы или расходы организации (перспективно):

- а) периода, в котором произошло изменение, если такое изменение влияет на показатели отчетности только данного отчетного периода;
- б) периода, в котором произошло изменение и будущих периодов, если изменение влияет на отчетность данного периода и будущих периодов.

Необходимо отметить, что изменение оценочного значения, непосредственно влияющее на величину капитала организации, подлежит признанию путем корректировки соответствующих статей капитала в бухгалтерской отчетности за период, в котором произошло изменение.

Проект положения по бухгалтерскому учёту ПБУ 22/2009 устанавливает правила исправления ошибок и порядок раскрытия информации о существенных ошибках предшествующего отчетного периода в учете и отчетности организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству РФ. Под ошибкой в учете и отчетности понимается неправильное отражение фактов хозяйственной деятельности

в учете и (или) отчетности организации.

Рассмотрим виды ошибок:

а) ошибка текущего отчетного года, выявленная до его окончания, исправляется путем осуществления записей по счетам учета в том месяце, в котором она выявлена;

б) ошибка отчетного года, выявленная после окончания года, но до даты подписания отчетности за год, исправляется путем осуществления записей по счетам учета за декабрь года, за который составляется годовая отчетность;

в) незначительная ошибка предшествующего отчетного года, выявленная после даты подписания отчетности за год, исправляется путем осуществления записей по счетам учета в периоде выявления;

г) существенная ошибка предшествующего отчетного года, выявленная после даты подписания отчетности за год, но до даты представления такой отчетности акционерам АО, участникам ООО, государственному или муниципальному органу, уполномоченному осуществлять функции собственника, исправляется как и во втором случае;

д) существенная ошибка предшествующего отчетного года, выявленная после представления отчетности за год акционерам АО, участникам ООО, государственному или муниципальному органу, уполномоченному осуществлять функции собственника, и т.п., но до даты утверждения отчетности в установленном порядке исправляется как и во втором случае.

Рассмотрим пути исправления существенной ошибки предшествующего отчетного года, выявленной после утверждения отчетности за год:

1) производство записей по счетам бухгалтерского учета за январь текущего отчетного года (корреспондирующим счетом в записях является счет учета нераспределенной прибыли);

2) пересчет сравнительных показателей отчетности за отчетные периоды, представленные в отчетности за текущий отчетный год за исключением случаев, когда невозможно установить связь этой ошибки с конкретным периодом либо невозможно определить влияние этой ошибки накопительным итогом в отношении всех предыдущих отчетных периодов.

Если ошибка была допущена до начала самого раннего из представленных в отчетности за текущий год предшествующих отчетных периодов, корректировке подлежат вступительные сальдо по статьям

активов, обязательств и капитала на начало самого раннего из представленных отчетных периодов.

Таким образом, ведущую роль в обновлении нормативной базы играют переориентация нормативного регулирования с учетного процесса на отчетность; регулирование финансового учета; органичное сочетание нормативных предписаний федеральных органов исполнительной власти с профессиональными рекомендациями; взвешенное использование МСФО в национальном регулировании бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности.

Список литературы

1. Бухгалтерский учёт: учеб. / И.И. Бочкарёва, В.А. Быков (и др.); под ред. Я.В. Соколова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. – 2014. – 776 с.

2. Зубарева И.Е. Чем обернётся для бухгалтера новый закон о бухгалтерском учёте // Новое в бухгалтерском учёте и отчётности. – 2008. - № 4. – С. 22 – 24.

3. Изменения в ПБУ 7/98 «События после отчётной даты» // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». – 2008. – № 4. – С. 44 – 46.

4. Изменения в ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности» // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». – 2008. – № 4. – С. 33 – 35.

5. Новые правила учёта нематериальных активов // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». – 2008. – № 4. – С. 41 – 42.

6. Новый взгляд на договор строительного подряда // Нормативные акты для бухгалтера. – 2008. – № 24. – С. 33 – 35.

7. Об изменениях в ПБУ 18/02 «Учёт расчётов по налогу на прибыль организаций» // Аудит. – 2008. – № 4. – С. 10 – 12.

8. Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 3/2006 «Учёт активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». – 2008. – № 5. – С. 22 – 23.

9. Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах» // Финансовая газета. – 2008. – № 23. – С. 14 – 16.

10. Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений» // Официальные материалы для бухгалтера. – 2009. – № 1. – С. 8 – 10.

Применение методов практического аудита при формировании системы внутреннего контроля в организации

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент

Якшилов И.Н., канд. экон. наук, доцент

Качество системы бухгалтерского учета (СБУ) - категория, значимая как для внутренних, так и для внешних пользователей учетных и отчетных данных. В системе внутреннего контроля организаций оценка системы учёта проводится в целях понимания состояния бухгалтерского учета высшим руководством, оценки налоговых рисков, рисков получения модифицированного аудиторского заключения со стороны внешних аудиторов. Такая оценка важна для понимания степени достоверности информации, представленной в бухгалтерском учете и отчетности организации.

Одним из способов повышения качества СБУ является стимулирование работников бухгалтерии за профессиональную и добросовестную работу. Вопросы материального стимулирования работников бухгалтерии являются, безусловно, актуальными.

Качество бухгалтерской информации определяется тем, насколько могут быть удовлетворены информационные потребности заинтересованных пользователей с точки зрения возможности принятия обоснованных экономических решений [3, с. 20].

В большинстве случаев исполнители являются важным звеном и наименее контролируемым в процессе формирования бухгалтерской отчетности. Для того чтобы сформировать качественную бухгалтерскую отчетность, исполнители должны быть должным образом обучены, организованы, то есть вовремя совершать все технологические операции, мотивированы для производства достоверной качественной отчетности.

У руководства компаний часто возникает вопрос о критериях мотивации, исчисления и назначения премии. Деятельность бухгалтера напрямую не связана с прибыльностью, эффективностью работы предприятия в целом. Бухгалтер одинаково полно и достоверно должен вести учет как при прибыльном, так и при убыточном бизнесе. Поэтому премия как процент от прибыли не подходит для стимулирования бухгалтера. Естественно, что плата, в том числе дополнительная в виде премии, должна даваться за труд, причем труд качественный и

эффективный. Согласно ст. 132 Трудового кодекса РФ заработная плата каждого работника должна зависеть от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда. Таким образом, будет логичным поставить размер премии бухгалтера в зависимость от степени качества системы бухгалтерского учета. На практике возникают проблемы в определении четких и измеримых критериев качества учета, в установлении лиц, проводящих контроль качества.

Показатели качества учета и отчетности могут быть сформированы на основании данных внешних проверяющих - аудиторов, налоговых органов (в части налогового учета), внебюджетных фондов (в части страховых взносов). Однако такие проверки могут быть нерегулярными, а описание ошибок - носить общий характер.

Решение вопроса регулярного контроля качества бухгалтерского учета следует искать в системе внутреннего контроля организации. Это может быть система внутреннего аудита, внутреннего ревизора. Внутренний аудитор независим от работников бухгалтерии, подчиняется напрямую высшему руководству. В группе компаний, управляемых одним исполнительным органом (управляющей компанией), эффективно организовать службу внутреннего аудита в штате управляющей компании с функциями проверки всех управляемых обществ. Независимая служба внутреннего аудита способна объективно оценить достижения и промахи исполнителей в системе бухгалтерского учета.

Объективность внутреннего аудита обеспечивается степенью его независимости в структуре управления экономического субъекта. Это требование к внутреннему аудиту, как правило, обеспечивается тем, что он подчиняется и обязан представлять отчеты только назначившему его руководству и (или) собственникам, независимым от руководителей филиалов экономического субъекта, структурных подразделений, органов внутреннего контроля [4, с. 34].

Вопросы стимулирования работников бухгалтерии путем их премирования раскрыты в работах А.А. Казариной [1], Д. Козлова [2], С. Шнайдера [5] и других авторов. Однако для практического применения положений о премировании бухгалтеров требуется конкретизация критериев, возможность оценки которых появляется при внутреннем аудите.

Предлагается следующий механизм организации системы премирования работников бухгалтерии.

- необходимо разделить заработную плату работников бухгалтерии на

постоянную (оклад) и переменную части.

- определить, что переменная часть заработной платы включает в себя: премию за месяц; премию за квартал.

- определить порядок и критерии исчисления премий за месяц и за квартал.

Предлагаем следующие порядок и критерии исчисления премии за месяц. Премия за месяц может рассчитываться исходя из показателей качества СБУ за предыдущий месяц. Качество системы бухгалтерского учета устанавливается по результатам внутреннего аудита. Критерии качества СБУ устанавливаются распоряжением руководителя и доводятся до сведения главного бухгалтера и работников бухгалтерии. Положением о премировании закрепляется градация размеров премий в зависимости от качества СБУ. Размер премии главного бухгалтера определяет руководитель организации. Размер премий бухгалтеров определяет главный бухгалтер по согласованию с руководителем организации.

Для ежемесячного премирования можно установить критерии качества СБУ по пяти направлениям проверки:

1) проверка соблюдения внутреннего графика документооборота;

2) проверка соблюдения сроков представления бухгалтерской отчетности руководству, внешним пользователям (при условии составления промежуточной отчетности);

3) проверка правильности формирования показателей бухгалтерского баланса (при условии составления промежуточной отчетности) в сопоставлении с оборотно-сальдовой ведомостью, регистрами по счетам бухгалтерского учета;

4) проверка правильности формирования показателей отчета о финансовых результатах (при условии составления промежуточной отчетности) в сопоставлении с оборотно-сальдовой ведомостью, регистрами по счетам бухгалтерского учета;

5) проверка правильности учета одного или нескольких разделов бухгалтерского учета (целевая проверка).

Если при проведении проверки по каждому направлению существенных ошибок не выявлено, то качество СБУ считается удовлетворительным, что позволяет начислить премию по тому или иному направлению проверки. Целесообразно до начала проверки установить и согласовать как с внутренним аудитором, так и с работниками бухгалтерии вопрос о том, какие ошибки будут считаться существенными.

При установлении конкретных размеров премий должны учитываться финансовые возможности организации. Например, если максимальная

величина премии за месяц установлена в размере 30% от оклада, то на долю каждого направления проверки будет приходиться 6% премиального фонда. Соответственно, градация размера премий в зависимости от качества СБУ будет следующей:

- отсутствие ошибок по пяти направлениям проверки - максимальный размер премии 30%;
- отсутствие ошибок по четырем направлениям проверки – размер премии 24%;
- отсутствие ошибок по трем направлениям проверки – размер премии 18%;
- отсутствие ошибок по двум направлениям проверки – размер премии 12%;
- отсутствие ошибок по одному направлению проверки – размер премии 6%;
- наличие ошибок по всем пяти направлениям проверки – премия не начисляется.

В срок до 5-го числа 2-го месяца, следующего за проверяемым месяцем, специалист отдела внутреннего аудита составляет отчет о проверке по итогам месяца и представляет его руководителю организации. На основании этого отчета руководитель организации (или другое уполномоченное им лицо) определяет соответствие СБУ критериям качества и соответствующий размер премии главного бухгалтера. Главный бухгалтер определяет степень влияния работы каждого бухгалтера на качество СБУ и в соответствии с качеством работы конкретного бухгалтера устанавливает размер его премии.

Для исчисления ежеквартальной премии предлагаются следующий порядок и критерии для определения ее размера. Премия за квартал рассчитывается исходя из показателей качества за предыдущий квартал. При этом по аналогии с ежемесячным премированием качество системы устанавливается по результатам внутреннего аудита. Однако направления проверки по итогам квартала могут быть расширены.

Критерии качества устанавливаются приказом руководителя и доводятся до сведения главного бухгалтера и работников бухгалтерии. Положением о премировании закрепляется градация размеров премии в зависимости от качества системы. Размер премии главного бухгалтера определяет руководитель организации. Размер премии бухгалтеров определяет главный бухгалтер по согласованию с руководителем организации.

Для квартального премирования предлагается установить критерии

качества системы по трем направлениям проверки:

- 1) проверка достоверности налоговых деклараций (налог на добавленную стоимость, налог на прибыль и другие);
- 2) проверка документального оформления хозяйственных операций;
- 3) проверка отражения фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете (целевая проверка). Целевой раздел проверки определяется руководителем или службы внутреннего аудита.

По всем направлениям проверки устанавливается соблюдение (несоблюдение) следующих критериев качества системы учёта.

По первому направлению проверки:

- своевременность представления документов на проверку внутреннему аудитору;
- своевременность представления отчетности налоговым органам;
- правильность заполнения отчетности, декларации, расчетов;
- наличие, правильность составления и хранения налоговых регистров (книги продаж, книги покупок, журнала регистрации счетов-фактур, налоговых регистров по налогу на прибыль и прочих);
- соответствие регистров учета декларациям;
- соответствие данных налоговой декларации (регистров учета) операциям по счетам бухгалтерского учета;
- правильность исчисления сумм налогов, взносов в соответствии с Налоговым кодексом РФ, законодательством;
- правильность классификации, принятия к учету доходов и расходов в целях налогообложения прибыли в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

По второму направлению проверки:

- наличие первичных документов к книге покупок;
- правильность оформления документов к книге покупок;
- наличие первичных документов к книге продаж;
- правильность оформления документов к книге продаж;
- полнота документального подтверждения доходов и расходов (наличие, правильность оформления первичных документов).

По третьему направлению проверки:

- своевременность представления документов на проверку внутреннему аудитору;
- правильность учета одного из разделов бухгалтерского учета (правильность учета подразумевает методические верные проводки на счетах синтетического и аналитического учета, правильность документального оформления операций, правильность расчетов).

Если при проведении проверки по каждому направлению существенных ошибок не выявлено, то качество системы учёта считается удовлетворительным, что позволяет начислить премию по тому или иному направлению проверки.

Например, если максимальная величина премии за квартал установлена в размере 30% от оклада, то на долю каждого направления проверки приходится 10% премиального фонда.

Соответственно, градация размеров премий в зависимости от качества системы учёта будет следующей:

- отсутствие ошибок по трем направлениям проверки – максимальный размер премии 30%;
- отсутствие ошибок по двум направлениям проверки – размер премии 20%;
- отсутствие ошибок по одному направлению проверки – размер премии 10%;
- наличие ошибок по всем трем направлениям проверки – премия не начисляется.

В срок до последнего числа 2-го месяца, следующего за проверяемым кварталом, специалист отдела внутреннего аудита составляет отчет о проверке по итогам квартала. Бухгалтерия организации имеет право исправить ошибки в срок до 20-го числа 3-го месяца, следующего за проверяемым кварталом. При первоначальном наличии ошибок, но их устранении в установленные сроки премия устанавливается в меньшем размере (например, 8%).

В срок до последнего числа месяца, следующего за проверяемым кварталом, специалист отдела внутреннего аудита проверяет внесенные исправления. На основании отчета внутреннего аудита руководитель организации (или другое уполномоченное им лицо) определяет соответствие системы учёта критериям качества и соответствующий размер премии главного бухгалтера. Главный бухгалтер определяет степень влияния работы каждого бухгалтера на качество и в соответствии с качеством работы этого бухгалтера устанавливает размер его премии.

Внутренний аудит проводится на выборочной основе согласно утвержденному плану аудита. Качество системы учёта организации считается высоким, если фактическое ведение учета соответствует действующему законодательству, учетной политике организации, ее внутренним распорядительным документам.

Объем и порядок формирования выборки определяются аудитором самостоятельно. При этом объем выборки будет зависеть от объема

генеральной совокупности, от времени, отведенного на аудит, количества сотрудников аудиторской службы.

При формировании выборки аудитор должен учитывать, что необходимо собрать аудиторские доказательства относительно:

- правильности формирования бухгалтерского баланса;
- правильности формирования отчета о финансовых результатах;
- правильности формирования прочих форм отчетности;
- правильности исчисления НДС (в выборку должны быть включены операции по книге продаж, книге покупок);
- правильности исчисления налога на прибыль (в выборку должны быть включены операции по доходам, по расходам);
- правильности исчисления других налогов;
- правильности исчисления обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды.

Аудит качества системы учёта нацелен на проверку:

- правильности составления бухгалтерских проводок;
- правильности проведения арифметических расчетов;
- правильности оформления первичных документов, регистров учета, форм бухгалтерской и налоговой отчетности;
- соблюдения законодательства в части, влияющей на достоверность бухгалтерской и налоговой отчетности.

Таким образом, в ходе проведения аудита качества системы бухгалтерского учёта необходимо применение всех приемов проведения аудиторских процедур, предусмотренных федеральными стандартами аудиторской деятельности Российской Федерации.

Список литературы

1. Казарина А.А. Положение о премировании: поощряем сотрудников правильно // Упрощенка. – 2012. - № 11. – С. 22 – 24.
2. Козлов Д. Как мотивировать сотрудников финансовой службы // Консультант. – 2012. – № 13. – С. 18 – 23.
3. Полисюк Г.Б., Сухачева Г.И. Содержание категории качество бухгалтерской отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 47. – С. 20 – 24.
4. Полисюк Г.Б., Чистопашина С.С. Место и роль внутреннего аудита в системе внутрифирменного контроля // Все для бухгалтера. – 2010. – № 7. – С. 34 – 36.
5. Шнайдер С. Как разработать положение о премировании // Кадровик.ру. – 2011. – № 11. – С. 8 – 10.

О применении системы Международных стандартов финансовой отчетности в России

Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент

Якшилов И.Н., канд. экон. наук, доцент

Большинство экономистов связывают Концепцию развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу (одобрена приказом Минфина РФ от 01.07.2004 № 180) с проблемой перехода на международные стандарты бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности [1].

Принципы подготовки и составления финансовой отчетности (МСФО) были утверждены Правлением Комитета Международных стандартов финансовой отчетности (КМСФО) в апреле 1989 г. для опубликования в июле 1989 года. При этом проекты по основным стандартам были завершены КМСФО в течение 1998 г. Как указывается во Введении к МСФО «недавние события на мировых финансовых рынках показали необходимость в незамедлительном совершенствовании бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности во всем мире. Основные стандарты обеспечат это совершенствование. В настоящее время они обеспечивают всеобъемлющую основу учета и отчетности».

МСФО, по нашему мнению, следует воспринимать как систему, находящуюся в постоянном развитии, движение которой подчиняется определенным закономерностям. Поэтому прежде чем говорить о совпадении или несовпадении российских правил ведения бухгалтерского учета с требованиями МСФО для целей создания национальной системы ведения бухгалтерского учета, необходим анализ наличия и динамики развития концептуальных положений МСФО как единого целого [3, с. 38].

Конкретное содержание международных стандартов было направлено на формирование достоверной информации о финансовом положении, чем о финансовых результатах. Об этом свидетельствуют и жесткие требования, предъявляемые к процедуре признания активов, и введение требований по оценке на основании справедливой стоимости и многие другие моменты. При таком подходе наиболее информативным был бы показатель «прибыльности» предприятия, основанный на «приросте стоимости чистых активов предприятия».

Вместе с тем, следует давать отчет, что, выбирая в качестве

приоритетной нормы формирование достоверной информации о финансовом положении, сознательно нарушаются основополагающие требования по формированию достоверной информации о финансовых результатах, например, допущения непрерывности деятельности, соответствия доходов и расходов.

Целесообразно установить приоритет (финансовое положение или финансовые результаты) при определении целей бухгалтерской отчетности и, исходя из поставленной цели, устанавливать основы построения всей системы бухгалтерского учета, начиная от общих принципов и заканчивая конкретными правилами учета тех или иных объектов.

В условиях рыночной экономики предприятие выступает как активный хозяйствующий субъект, и поэтому нельзя преуменьшать его роль в процессе реформирования бухгалтерского учета. Если предприятие не будет заинтересовано в применении результатов реформы, или же ее результаты будут противоречить интересам предприятий, то реформа бухгалтерского учета, несмотря на огромный труд и средства, затраченные на ее проведение, будет носить формальный характер [2, с. 62].

При отсутствии заинтересованного пользователя раскрываемых в отчетности данных возникает явное противоречие между необходимостью нести затраты по их раскрытию и представлению в отчетности и бесполезностью этой операции для пользователя, а, следовательно, и самого предприятия.

Таким образом, оптимальной является система бухгалтерского учета, которая позволяет сочетать потребности пользователей отчетности с возможностями и интересами отчитывающихся предприятий. Для этого необходим дифференцированный подход к предприятиям, исходя из критериев: пользователей отчетности, ее целей и размеров предприятий.

Список литературы

1. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (одобрена приказом Минфина РФ от 01.07.2004 № 180).
2. Бухгалтерский учёт в условиях развития экономики // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». – 2014. – № 4. – С. 61 – 62.
3. Российские и международные стандарты бухгалтерского учёта // Нормативные акты для бухгалтера. – 2014. – № 24. – С. 37 – 39.

Бухгалтерский баланс как основа бухгалтерской работы фирмы

Янин Г.В., канд. экон. наук

С точки зрения управления предприятием, бухгалтерский баланс является формой, в которой активы и пассивы субъекта экономической деятельности, а именно имущество, денежные средства и источники их образования отражаются в стоимостной оценке на отчетную дату. Иными словами, бухгалтерский баланс характеризует финансовое положение организации на определенную дату. В балансе отражается информация о материальных ценностях, о наличии запасов, о состоянии расчетов с контрагентами, а также об инвестициях. Данные бухгалтерского баланса применяются при проведении анализа хозяйственной деятельности руководством организации, их также используют в качестве источников информации налоговые органы, банки, поставщики и прочие кредиторы.

Как уже было рассмотрено выше, составными частями бухгалтерского баланса являются колонки актива и пассива. Особенностью бухгалтерского баланса и важным условием его достоверности является равенство итоговых показателей актива и пассива. Это условие вытекает из принципа двойной записи, составляющего основу бухгалтерского учета. Актив баланса состоит из двух разделов: внеоборотные активы и оборотные активы.

Пассив баланса включает в себя три раздела: капитал и резервы; долгосрочные обязательства; краткосрочные обязательства.

Строки актива и пассива бухгалтерского баланса носят название «статья баланса». Активные статьи баланса отражают сущность ресурсов организации, их величину и динамику, если сравнить балансы за несколько лет. В статьях пассива заложена информация об источниках образования ресурсов, в частности: какие источники привлекались для создания данной части активов, какова их величина и предназначение. В балансе должны соблюдаться единство количества и качества, т. е. этот документ должен характеризовать определенную организацию с экономического и юридического аспекта.

Развитие организации, или ее динамика, происходит на базе отдельно взятых хозяйственных операций. Все хозяйственные операции, происходящие в организации, оказывают влияние на состояние имущества

этой организации, на ее права и обязательства, т. е. на состояние актива и пассива.

Данные бухгалтерского баланса позволяют установить и оценить наиболее важные индикаторы финансового состояния организации:

- состав, структуру и динамику показателей актива и пассива баланса;
- коэффициенты финансовой устойчивости;
- коэффициенты платежеспособности и ликвидности и т.д.

Данные бухгалтерского баланса не только характеризуют уровень финансовой устойчивости организации, но также показывают его динамику, выявляют тенденцию (в сравнении) и дают возможность формировать прогноз развития финансовой ситуации на перспективу. Также на основе данных бухгалтерского баланса можно оценить и спрогнозировать один из основных индикаторов финансовой устойчивости организации - платежеспособность. Показателем платежеспособности выступает ликвидность бухгалтерского баланса и экономического субъекта, т.е. его способность превращать активы в денежные средства и расплачиваться по обязательствам вовремя в полном объеме задолженности перед кредиторами, поставщиками, государственными фондами, налоговой, собственниками, акционерами и инвесторами, институтами страхования и иными участниками финансово-хозяйственной деятельности.

Различают анализ бухгалтерского баланса в широком и узком смысле. В узком смысле анализ проводится с формально-технической точки зрения. Подобный анализ ставит своей целью изучение взаимосвязей статей баланса и их изменений вне зависимости от экономического положения, которое формируется как внутри самого предприятия, так и за его пределами.

Анализа баланса в широком смысле направлен на исследование баланса в зависимости от экономического содержания процессов хозяйственной деятельности, которые он фиксирует и отражает. Для проведения такого анализа необходимо привлекать дополнительную информацию, в которой содержатся данные по составу, структуре, рискам, связанным с вовлекаемыми в процесс финансово-хозяйственной деятельности активами и пассивами. Основываясь на полученных оценках имущественного и финансового состояния организации, делается итоговый вывод относительно финансовой устойчивости организации и эффективности субъекта хозяйствования.

Анализ активов позволяет увидеть эффективность их использования, выявить внутрихозяйственные резервы поддержания платежеспособности,

оценить ликвидность активов и степень их участия в хозяйственном обороте, идентифицировать имущество и права на него, а также выгодность или невыгодность условий их приобретения.

Анализ активов принято проводить по группам статей баланса, в разрезе внеоборотных и оборотных активов. При проведении анализа внеоборотных активов рассматривают в отдельности нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы. При анализе оборотных активов изучают состояние запасов и налога на добавленную стоимость, дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых вложений, а также прочих оборотных активов.

Анализ пассивов также заключается в изучении групп статей баланса предприятия. В него входят анализ капитала, резервов и анализ долгосрочных и краткосрочных обязательств. Благодаря сведениям, приведенным в пассиве баланса, можно выявить изменения, произошедшие в структуре собственного и заемного капитала, а также подсчитать привлеченные в оборот предприятия долгосрочные и краткосрочные заемные средства.

При этом бухгалтерский баланс обладает не самой высокой степенью аналитичности, поскольку содержащиеся в нем стоимостные показатели имеют ограниченный информационный потенциал. Объективно отражая состояние активов и пассивов субъекта хозяйственной деятельности, бухгалтерский баланс не раскрывает факторы, в результате которых на отчетную дату сформировалось подобное имущественное положение. Поиск этих факторов и их оценка должны основываться на показателях производства и сбыта продукции, результатах инвестиционной деятельности, внутрифирменных изменениях и т. п. Данная информация относится к категории внутренней, являющейся коммерческой тайной, и соответственно при анализе баланса внешним пользователям ее затруднительно, даже невозможно достать. В силу того, что в бухгалтерском балансе отражается имущественное положение организации на отчетную дату, он является статичным отчетом. В связи с этим выявление динамики и тенденций активных и пассивных статей требует сопоставления балансовых показателей за несколько отчетных дат.

Обобщая вышесказанное, можно выделить следующие функции бухгалтерского баланса, с точки зрения управления предприятием:

- экономико-правовая;
- количественная характеристика имущества собственника;

- информативная;
- выявление финансовых резервов в виде наращивания собственного капитала за отчетный период.

Первая функция позволяет обеспечить обособленность имущества субъекта хозяйственной деятельности. Вторая функция связана с ознакомлением заинтересованных пользователей с имущественным положением организации, например, каков размер собственного капитала. Информативная функция позволяет оценить степень предпринимательского риска. Используя данные бухгалтерского баланса, можно ответить на вопрос о платежеспособности организации по своим обязательствам, о возможных финансовых затруднениях. Суть четвертой функции состоит в том, что в бухгалтерском балансе показывается не бухгалтерская прибыль, а нераспределенная прибыль или непокрытый убыток. Это называют наращиванием собственного капитала, или экономической прибылью.

Таким образом, использование показателей бухгалтерского баланса помогает определить не только объем, динамику, структуру и направление вложений капитала, но также оценить эффективность его использования за исследуемый период, выявить потребность в нем для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности. Основываясь на информации, вытекающей из бухгалтерского баланса, внешние по отношению к организации хозяйствующие субъекты оценивают перспективы вступления с ней в экономические отношения. Показатели бухгалтерского баланса позволяют определить уровень финансового риска от вложения своих активов, сравнить целесообразность вложения в ценные бумаги либо активы организации, чье имущественное положение отражено в бухгалтерском балансе и т.п.

Список литературы

1. Безруких П.С., Кондраков Н.П., Палий В.Ф. и др. Бухгалтерский учет: учебник. - М.: Бухгалтерский учет, 2015. – 592 с.
2. Беликова Т.Н. Бухгалтерская отчетность от нуля до баланса. – СПб: Питер, 2016. – 249 с.
3. Будахина Н.Л. Методы и средства оптимизации преподавания экономических дисциплин в высшей школе // Ярославский педагогический вестник. - 2009. - № 4 (61). - С. 141-144.
4. Горгола Е.В., Кваша В.А. О необходимости создания системы подготовки гражданского персонала ВС РФ // Вооружение и экономика. - 2011. - № 2 (14). - С. 93-98.

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Ярославский филиал

*Сборник научных статей
научно-педагогических и практических работников*

Статьи опубликованы в авторской редакции

Подписано в печать 23.06.2016. Формат 60х90/16.

Усл. печ. л. 25,6.

Тираж 500 экз. Заказ № 2273.

Отпечатано в ООО «Канцлер»
150008, г. Ярославль, ул. Клубная 4-49.
Тел.: (4852) 58-76-33, 58-76-37