

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Инженерно-экономический факультет
Кафедра «Экономика и менеджмент»

Инновационное развитие социально-экономических систем

III Международная студенческая
научно-практическая конференция

(25 мая 2017 года, Россия, г. Ульяновск)

Сборник научных трудов

Ульяновск
УлГТУ
2017

УДК 332.012.2 (082)
ББК 65.013я43
И 66

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

Лазарев В. Н., ответственный за выпуск, зав. кафедрой «Экономика и менеджмент», д.э.н., профессор;
Пирогова Е. В., к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»;
Цыцарова Н. М., к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»;
Чурашкина А. В., старший преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент».

И 66 **Инновационное развитие социально-экономических систем** : III Международная студенческая научно-практическая конференция (25 мая 2017 года, Россия, г. Ульяновск) : сборник научных трудов / под общ. ред. В. Н. Лазарева. – Ульяновск : УлГТУ, 2017. – 519 с.

ISBN 978-5-9795-1708-7

В сборник включены материалы III Международной студенческой научно-практической конференции «Инновационное развитие социально-экономических систем», включающие рассмотрение различных проблем в области инновационного развития на уровне макро- и микроэкономики. В статьях нашли отражение результаты авторских исследований, предложения по их применению в практике инновационного развития страны, регионов, муниципальных образований, предприятий.

Статьи приводятся в авторской редакции.

УДК 332.012.2 (082)
ББК 65.013я43

ISBN 978-5-9795-1708-7

© Оформление. УлГТУ, 2017
© Колл. авторов, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Anna Lobacheva</i> THE VOLUNTEERS' MOTIVATION WITHIN THE BLUE CROSS	13
<i>Nargiza Aitbaeva</i> RESEARCH PROJECT «DOES CORRUPTION IN SPORT DIFFER FROM GENERAL CORRUPTION? CASE STUDY OF THE SPORT ORGANISATION FIFA AND INVOLVED CORRUPTION SCANDALS»	17
<i>Olga Alexandra March</i> WORKING CAPITAL	23
<i>М. В. Акимов</i> КОМАНДА МЕНЕДЖЕРОВ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УР	24
<i>И. В. Акимова, Ю. Н. Казакова</i> ЦИКЛЫ ОРГАНИЗАЦИИ	27
<i>Д. Ф. Алимов</i> ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРЕДПРИЯТИЯ	30
<i>Н. Ю. Анахин, Н. Г. Грошев, Д. А. Оноприйчук</i> СОСТОЯНИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	33
<i>К. В. Антонова</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И СТЕЙКХОЛДЕРЫ АО «УЛЬЯНОВСКОФАРМАЦИЯ»	36
<i>Е. И. Артамонова</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВОЙ СЕТИ «ГУЛЛИВЕР»)	39
<i>Е. И. Артамонова</i> ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	47
<i>А. А. Аюпова</i> СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКОГО СТАНДАРТА ПБУ «УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ» С ПОЛОЖЕНИЯМИ МСФО: ЗАПАСЫ	50
<i>А. И. Багненко</i> ПРОБЛЕМЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	53
<i>Е. А. Бель</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ФОНДОВ РОССИИ И КАЧЕСТВА ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ	56

М. Э. Беспалова РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	62
В. А. Бондаренко ПРИЧИНЫ ОБРАЩЕНИЯ К КОНСУЛЬТАНТАМ	66
Е. И. Борисенко ТЕНДЕНЦИИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ	68
Ю. К. Бочарова ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ УСЛУГ КАК ГАРАНТА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	73
А. А. Брыкина АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЕ	77
Р. Р. Буреев АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	79
Р. Р. Буреев ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА	85
В. В. Вагина ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ	94
К. Ю. Валуева ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ, МЕРЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ	99
А. О. Васильева ЧЕМУ И КАК НЕОБХОДИМО ОБУЧАТЬ ЧЕЛОВЕКА В 21 ВЕКЕ? ..	104
А. О. Васильева ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	107
Е. О. Васильева 5 СЕКРЕТОВ УСПЕШНОГО ПОДБОРА СОТРУДНИКОВ	109
Е. О. Васильева ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	111
М. В. Василькова СТАНДАРТЫ, ФОРМЫ И МЕТОДЫ РАБОТЫ С ДЕТЬМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	113
М. А. Васин СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ (МУНИЦИПАЛЬНОМ) РАЗРЕЗЕ НА ТЕРРИТОРИИ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	118

К. В. Вассиярова, Е. С. Ключникова СПОСОБЫ ОЦЕНКИ КОНКУРИРУЮЩИХ ИНВЕСТИЦИЙ	121
А. В. Винникова ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ТОВАРНО- МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	123
М. И. Власова, И. В. Коротков СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	125
А. А. Володин ОПЫТ РОССИИ: ЭФФЕКТИВНОЕ СОЗДАНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА СТРАНЫ	128
L. N. Voloshina NETWORK MARKETING AS THE MOST ACCEPTABLE FORM OF INCOME GENERATION	133
А. А. Гайнетдинова МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ ГРУППОВЫХ РЕШЕНИЙ	136
С. Г. Гараева СПОСОБЫ ОЦЕНКИ ЭЛЕМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	137
А. С. Глухова ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ	140
Н. Н. Горбаткова УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	142
М. А. Гордеева КРИТЕРИЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА	144
А. С. Гусарова КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПЕРСОНАЛА – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	146
В. И. Данилова СТАНОВЛЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ЗА РУБЕЖОМ	149
А. В. Долгунова ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ..	151
К. И. Дубок АНАЛИЗ СОСТАВА И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗАГАРСКАГРОМАШ»)	155
А. Е. Егорычев ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЕ	163

<i>Д. В. Ермакова</i> ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	168
<i>А. О. Жданович</i> ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2011-2015 ГГ. .	169
<i>М. А. Желонкина</i> ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В РОССИИ	173
<i>Ю. В. Запорожцева</i> УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СЕРВИС- МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ	175
<i>Е. В. Захарченко</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ	179
<i>О. А. Зенкова</i> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ ЖЕНЩИН В РЕГИОНЕ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДТЗН ВО	181
<i>К. С. Иванова, А. Ю. Степанова</i> МАССОВЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ОНЛАЙН-КУРСЫ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ НА СМЕНУ ТРАДИЦИОННОМУ ОБРАЗОВАНИЮ	186
<i>Ф. С. Извеков</i> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРЕОДЛЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ	189
<i>А. В. Ильина</i> РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ	192
<i>А. С. Исакова</i> ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ	194
<i>Е. П. Иштван</i> СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	199
<i>М. А. Казаева, Д. А. Дойкина</i> ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОРГАНИЗАЦИИ	202
<i>Д. А. Каймаков</i> АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	205
<i>А. С. Капуста, А. А. Зайцева</i> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ	208
<i>Е. И. Киреева</i> ПРИМЕНЕНИЕ МСФО ДЛЯ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ	214

М. О. Кирюхина АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ООО «УАЗ»	218
М. О. Кирюхина УЛУЧШЕНИЕ УСЛОВИЙ ТРУДА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	223
Н. В. Клецова ОБЗОР ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРИ ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	225
Н. А. Кононенко К ВОПРОСУ О РЕЙТИНГОВОЙ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	229
И. В. Коренкова СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	233
Е. А. Коробова ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» В РОССИИ	239
А. С. Королева НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РСБУ И МСФО	243
М. С. Коротина МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	247
А. С. Красковская СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ И ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ	249
О. В. Крикина, К. А. Шакина ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ	252
А. С. Кузьмина ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ В МЕТОДИКЕ УЧЕТА	255
Т. Н. Куклина ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ	261
А. В. Кулишова СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВЫ ЕЕ СОСТАВЛЕНИЯ	263
Т. О. Купырина ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	266

Н. С. Курушина РОЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	270
А. О. Лапина АНАЛИЗ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	272
М. К. Ларюнина ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ВНЕУЧЕБНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ	274
Е. В. Лачугина ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	277
Н. А. Лизавина РАЦИОНАЛЬНОЕ ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ ..	282
М. А. Лихачева БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОЙ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	285
М.А. Лихачева МАТРИЦА «ПОДДЕРЖКА X СИЛА ВЛИЯНИЯ» НА ПРИМЕРЕ ОАО «УЛЬЯНОВСКЭНЕРГО»	287
Т. А. Лукьянова СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ	290
А. В. Макарова КОНФЛИКТОЛОГИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	295
Е. Н. Манько КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНА	297
В. С. Маркелова УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ	301
М. А. Маслюкова СТИЛИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	303
А. А. Мигулина СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ.....	305
Т. А. Митрофанова АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	307
Е. А. Михеева, Р. Р. Гулиева СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	310

Ю. А. Михеева ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИИ	314
Е. С. Мокрушина ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНО- ОРИЕНТИРОВАННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ	315
И. С. Морозова ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НДС В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	321
С. М. Мундусова, В. А. Шанаурина МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	325
М. С. Нагорнов РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	330
А. С. Наскина АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	333
А. О. Никитина УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	336
М. А. Новикова РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	339
Е. В. Объедкова ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В СФЕРЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	341
А. С. Озеров УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ	346
Р. К. Осипов СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МОДЕЛИ БАНКРОТСТВА Н-ФУЛМЕРА И МОДЕЛИ МАНИПУЛЯЦИИ ОТЧЕТНОСТЬЮ БЕНИША (M-SCORE)	349
Р. К. Осипов НЕФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ БИЗНЕСА	353
М. В. Осипова СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ В ПРОЦЕССЕ РПУР	357
Д. И. Панченко К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	361

К. А. Пашуткина НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ФАКТОРЫ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ANТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ...	365
А. Я. Писнова АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	378
М. А. Плотникова ПОВЕДЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ С ПОДЧИНЕННЫМИ	381
К. М. Потапова ОСНОВНЫЕ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ ТЕРМИНОВ «ЗАТРАТЫ», «РАСХОДЫ» И «ИЗДЕРЖКИ»	384
М. С. Пунько МЕНЕДЖМЕНТ КАК УПРАВЛЯЮЩАЯ ПОДСИСТЕМА. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕНЕДЖМЕНТА С ВНЕШНЕЙ СРЕДОЙ	390
Р. Р. Рамазанов УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ КАК ГЛАВНАЯ ФУНКЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ	392
А. Ю. Ритер АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ БАНКА ВТБ24	395
А. А. Романов АНТИКРИЗИСНОЕ ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ	399
Е. А. Романова ВОЗВРАТ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ	401
А. В. Рукицкая АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	405
М. А. Салиенко РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ, РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОПОРЦИИ И ИХ РЕГУЛИРОВАНИЕ	410
Д. И. Салихова НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ	414
Д. С. Семаев ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	416
Ю. А. Сидорова ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	420
К. С. Скворцова ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА	425

В. Д. Степанов ОСНОВНЫЕ ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ	427
Ю. С. Стрельникова ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЯ ЗАРПЛАТОРЕНТАБЕЛЬНОСТИ И КОЭФФИЦИЕНТА ОПЕРЕЖЕНИЯ	433
Е. С. Струкова, А. В. Глухова НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	437
Н. Г. Сычков ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ	441
Ся Сянкай, Хуа Цюмин ИНИЦИАТИВА «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ» КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	444
Г. А. Тодуров АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ	446
Д. В. Турбина ЗАЕМНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ	452
В. П. Ускова РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА	454
В. И. Халитова ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	459
В. Г. Хаара АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ПРИЗНАКОВ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА	463
Чан Туан Ву ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	468
Н. А. Чаптыкова КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ЗАЕМЩИКА: ПОНЯТИЕ И ОЦЕНКА ...	471
М. Г. Чембарова МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ МСФО	475
Чэн Шэньвэнь, Лю Цзиньлинь ФАКТОР «МЯГКОЙ СИЛЫ» КАК НАПРАВЛЯЮЩАЯ ЛИНИЯ В ПРОЕКТЕ «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ»	478

<i>Л. Н. Шамсутдинова</i> РОЛЬ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	480
<i>М. И. Шарыпов</i> ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	482
<i>К. А. Шаталова</i> ИННОВАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	484
<i>Е. И. Шевлякова</i> АДЕКВАТНОСТЬ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	487
<i>О. А. Шипунова</i> ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВ ИНВАЛИДОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	490
<i>М. А. Шишкина</i> ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИИ	493
<i>Т. А. Шуленкова</i> ЦИКЛ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ КАК БАЗОВЫЙ ПОСТУЛАТ ОРГАНИЗАЦИИ ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	494
<i>Д. В. Шумилова</i> УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	501
<i>И. Н. Щербатая</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ	503
<i>А. В. Щипцова</i> ПРОБЛЕМЫ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОРПОРАЦИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	507
<i>А. В. Ярмольчук</i> ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ	512
<i>Ю. А. Ярухина</i> ОСОБЕННОСТИ ТРУДА МЕНЕДЖЕРОВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РПУР	515
<i>М. В. Ястребов</i> ЗНАЧЕНИЕ РПУР В СРЕДЕ ЭКОНОМИКИ	518

THE VOLUNTEERS' MOTIVATION WITHIN THE BLUE CROSS

Anna Lobacheva, Anglia Ruskin University, Cambridge, UK

Tutor – Nora Koslowski

Abstract

The author of this study answers the question of what motivates volunteers to work without payment within the Blue Cross animal charity organization. The study involved 25 volunteers who anonymously answered questions from a questionnaire developed specifically for this study. Using multiple regression analysis the researcher has tested a variety of motivational factors thereby determining which factors have the greatest impact on a volunteers' decision to volunteer. The results showed that the highest correlated factor was 'career' thereby determining that the volunteers' motives had an egoistic approach, while from the perspective of Self-Determination Theory this falls under the extrinsic category.

The global financial crisis of 2008-2010 can be seen as marking a point of transition towards new structures of global economic relations. Most of the countries around the World needed to make significant structural adjustments to their domestic economies in order to restore a more positive and stable global economy. The last recession was long and deep and the UK economy has slowed down. As a result, it had a massive impact on the UK labour market and on the relationship between employers and employees. The labour market has lost a large amount of mid-range jobs and has increased the amount of the lowest and highest-skilled employees. As a consequence many people were forced to accept low-paid work or just simply have stayed unemployed. Additionally, the number of part-time jobs has increased as well as the number of people in employment on zero- hours contracts. This particularly effected such categories of employees as women and younger people aged 16 to 24. Many people decided to be self-employed and the number of this category of worker has been growing significantly since the crisis of 2008, especially in the occupation group of Managers, Directors and Senior Officials.

But when the economy experiences stagnation, it usually affects all sectors of the economy in the country. The crisis also had a marked influence on non-profit organizations as well and charity organizations were struggling from the government spending financial cuts and reduction of the private donations in general. As we know, compared to profit-oriented companies charity organizations have a very high number of the volunteers who work for them. And before the crisis 'many EU countries have experienced increases in rates of volunteering as a result of changes in attitudes and rising concern for public problems'. Nevertheless, the statistics show that during the crisis the rate of volunteers has declined and the UK charity organizations have lost

almost 5% of their volunteers. The researcher believes that the reason for this is that ‘the capacity of voluntary organizations was restricted and because the unemployed are less likely to volunteer’.

However, the recession is over, but in spite of this fact according to the Financial Times even when the UK economy is recovering the average income per person is still below the pre-crisis level. And based on the information provided by the UK Government, the number of the volunteers working for the charity organizations is again increasing and only in 2013 saw a 9% increase. The Community Life survey shows the current estimated number of people volunteering at least once per month is around 15.2 million people. So, as we can see from the data, people spend an enormous amount of time volunteering in the different organizations and events. And according to previous research ‘possibilities of volunteering were ignored for a long time in academic context, and only discrete scientists showed interest in the issues of voluntary activity in the end of 20th century’. That is why the researcher has focused on the volunteers and because they give their time without formal reward, it is important to consider factors that motivate them. Even during the difficult economic times, people were still working for charity organizations without payment even though they could have used this time to do paid jobs or just simply spend free time with their families.

The research was based on an established animal welfare charity organization the Blue Cross which has existed since 1897. It runs four animal hospitals and twelve rehoming centers across the UK. The focus of the company is to help find new homes for abandoned or ill animals such as cats, dogs, small pets and horses. It also provides the veterinary services, educates people on how to look after their pets, and teaches the public about the responsibilities associated with the decision to take home a pet. The company currently has 500 employees across the UK and around 2000 volunteers who are working there on a different basis. For volunteers there are a broad variety of the roles from drivers, receptionists and animal care workers to community speakers and fundraising ambassadors. Because of the limitations in time and resources the survey was done based on the Blue Cross rehoming centre which is located in Cambridge. This branch was opened in 1935 and has facilities to keep up to 70 cats at the same time. Currently it has 29 volunteers who work there on a monthly or weekly basis. As we can see the paid workers represent only 20% of all employees working in the company, so the company highly relies on the volunteers’ help and support and actively involves them in the everyday operation. That is why the research was focused on the volunteers’ motivation and includes the analysis of the different motivation factors that motivate people to work without payment. Such analysis will help to understand the nature of volunteer’s motivation and could help to attract more volunteers to work for the company in a future.

Based on the research question ‘which factors have an influence on the volunteers’ motivation?’ the research reflected the philosophy of positivism. During the research the researcher collected the data using questionnaires and then using statistical tests figured out the relationship between the variables and drew closely tied conclusions about the motivational factors, thereby creating the principles of volunteers’ motivation. The research was done by using the Multiple regression analysis and all calculations were made using the SPSS statistical software. Multiple regression analysis was performed for each of the questions from the questionnaire individually. Finally, the findings showed that the questions ‘Volunteering allows me to explore different career options’ and ‘Volunteering experience will look good on my resume’ have met all assumptions required for the Multiple regression analysis. This means that the results of the tests have a strong value and can be trusted. Thereby, in answering the research question become clear that the career motivational factors had the strongest influence on volunteers working for free. These results looked quite logical taking in consideration that the most of the participants were young people with an age range < 20 years old.

The young people, who are interested in building their careers, were using this opportunity to get a work experience, explore a specific field such as working with the animals, making their resume look better and getting the skills and contacts which are required to get a job in a future. Thereby the researcher had achieved the research objective to assess the factors which motivate volunteers in an animal charity organization and can say with a high level of certainty that the career motive has the strongest influence on the volunteers’ decision to work without any financial rewards.

However, what the current research has found and which is different from the previous studies, is that most of the participants were young people who were looking for career opportunities while the literature review has shown, that the old people, who are already successful in their careers or just simply have more free time are more willing to volunteer. However, from the sex prospective the current study identifies that females are more involved in voluntary work than males which confirms the results of the earlier researches. Also, it is links to another part of the literature review, the altruistic and egoistical motives were discussed and from this point of view the results of the current research suggests the participants fall into the category of the egoistical motives. Volunteering with the purpose of getting a better resume or new job opportunities is a selfish reason to do such kind of job. However, it is difficult to say for sure, because people are complex and have many different behavioral propensities. It is not always possible to say if a person behaves only egoistically or has some altruistic motives as well. Additionally, from Self- Determination Theory the results of the research suggest that the participants fall into the category of the extrinsic motives. The factors which motivate volunteers are coming from

their surrounding and their actions are driven by external rewards such as having a better resume and getting a job in a future. It can be explained by the fact that the largest group within volunteers was quite young; up to 20 years old. In this age it is normal to think about future career options and try the different jobs to get a better understanding what is more suitable to them and what they are more interested in.

To summarize, it is possible to say, that this company is relies heavily on the young volunteers to keep the company's operation smoothly. The management needs to pay close attention to the recruitment and induction processes and need to create a program of how to keep them in the company as long as possible. As was discussed earlier, the charities do not have a large amount of full-time employees and have volunteers to help them to reduce expenses and save money for the purpose of its existence.

Limitations

The main limitation of this study was the small sample size. It influenced the multiple regression analysis and violated the normality of the model fit where the distribution of scores was very skewed. It was clearly observed in the most of the tests, where they did not pass the assumptions necessary for such type of analysis. Also, most of the models did not have statistically significant results, which had to be interpreted in a way as independent variables do not predict the dependent variable. However, if the sample size was bigger, perhaps it could be possible the data would fit the model better and more motivational factors could be chosen to make a conclusion about the volunteers' motivation. Another factor, which has limited the study was time. The research had to be done in a short period of time, so it was focused only on the one Blue Cross branch and analyzed only 25 volunteers when in the whole company there are currently around 2000 volunteers. So, if it would be enough time to do the research based on the several branches all around the country, it could be possible to achieve a bigger sample size may well influence the final result. It also could bring socio-cultural bias to the findings because the volunteers who participated in the research were from a single geographic area. Additionally, this research does not provide information regarding the volunteers who work in the different areas such as hospitals, charity shops, public events and etc., so for those people the motives to work without any financial rewards may vary. So, including in the research only one company could bring in biases that limit the applicability of the results.

RESEARCH PROJECT
**«DOES CORRUPTION IN SPORT DIFFER FROM GENERAL
CORRUPTION? CASE STUDY OF THE SPORT ORGANISATION FIFA
AND INVOLVED CORRUPTION SCANDALS»**

Nargiza Aitbaeva
MSc Accounting and Finance at BPP University, London,
United Kingdom

Key words: corruption, consequences of corruption, transparency, governance.

Abstract

This paper considers the differences and similarities between corruption in sport and corruption in the general.

1. Firstly, we look at situation of corruption in general covering the causes driven to be corrupted, consequences of corruption and reduction of abilities to pursue basic public functions.

2. Project provides aspects of corruption on growth and investment.

3. We then contrast this model with the model of corruption in sport to see whether there is any consistencies or differences present. We analyse a case study of corruption in sport organisation like FIFA and scandals involving corruption. These results suggest that minimising corruption may require revising existing anti-corruption approaches to reduce incentives leading to corruption and exercise transparency.

Corruption

One of the biggest problems of all times is corruption. It is unique to every country, but remains a common thread throughout, Transparency International UK (TI UK). It holds back economic development, affecting society and support inequality.

- Certain restrictions set by government or regulatory body may cause rent-seeking behaviour. (Krueger, 1974). For instance, permissions or licenses may be a problem to obtain and giving bribe to officials may help to solve this problem. Protection of domestic industries from international competition generates rents that local business people may be willing to pay for, in the form of bribes. Ades and Di Tella (1994) say that a higher degree of economy openness considering imports and exports as a share of GDP is significantly related with lower corruption.

- Price controls which can be quantified on the basis of indicators such as those in the World Bank's World Development Report (1983) are also a potential source of corruption. For instance, investors may be interested to bribe officials to “maintain the provision of inputs at below-market prices”.

- Levine and Renelt (1992) state that exchange rate practices and foreign exchange allocation schemes may bring exchange market bonuses thus leading to corruption. For instance, investors would want to pay bribes to bank benefit from getting the necessary foreign exchange rate to acquire their imported goods.

- Low wages in the civil service relative to private sector wages or per capita GDP are also a potential source of corruption, based on efficiency-wage mechanisms (Haque and Sahay, 1996). If workers are paid too low, employees may consider to use their positions to ask for bribes to improve their quality of livings without scaring of being fired if being caught. Tanzi (1994) who stresses that the problem becomes worse when regulations lack simplicity and transparency.

- Sachs and Warner (1995) state that rich economies potentially are more likely to extreme rent-seeking behaviour than poor economies when it comes to natural resources. This is because prices are extremely high and easily can cover any costs associated with it.

Consequences of Corruption

- In the presence of corruption, investors are aware that some of their proceeds from investments may require to bribe officials. However, corruption involve uncertainty as the activity should be under strict secrecy and may potentially reduce incentives to invest. According to Mauro (1996) corruption lowers investment and economic growth. His studies show the corruption indices taken from Business International (BI) leads investment to rise by five per cent of GDP and the annual per capita GDP growth rate increased by 0.5 per cent. This suggest that economic growth takes place through the effects on investment.

- Shleifer and Vishny (1993) state that rent seeking offer more “lucrative opportunities than productive work”, which means that the more talented and highly educated individuals will be more interested in rent seeking than in productive work, and as the result having an unfavourable impact on growth rate of a country.

- The aid flows can be affected by corruption, particularly influencing developing countries. Meaning that source of such finance become unproductive of using public expenditures. Lots of debates is going on around this issue. Donor countries have focused increasingly on practicing good governance. World Economic and Financial Surveys, International Monetary Fund (1995).

- Corruption may also impact tax collection or the level of public expenditure (Mauro, 1996). Tax evasion leading to loss of tax revenue collected by government authorities as the result of falsifying information about exact amount of income by organisations or individuals.

- Finally, corruption may affect the structure of organisational expenditure. Corrupt officials may be more likely to select that sort of government expenditure which allow the growth rate be affected even for a given investment

rate is through changes in the apportioning of resources among sectors according to Easterly (1990). Big projects that are focusing on specific items and whose exact value is problematic to monitor lead to more “lucrative opportunities for corruption”. In other words, chances for imposing bribes may be expected to be abundant on items produced by organisations operating in oligopolistic environment, where rents are available (Shleifer and Vishny, 1993). Agriculture, telecommunication and banking and finance are among those sectors with one of the highest corruption scores (Transparency International, b)

Transparency and governance

In early 1990s fears of increasing corruption as an economic problem has emerged due to globalisation (Brown and Cloke, 2005). At that time transparency was not at it is pick because of the cultural differences, lack of education and limited access to information.

Reylea (2009) states that number of executives in 1950s and 1960s resisted to accept transparency laws. But Furstenberg (2001) argues that “without a change in power and political will, externally imposed transparency codes and standards will forever be chasing an elusive target”.

The need for strong transparency laws has created governing bodies across the globe. Meager (2005) states that over 30 countries have established “a national-level, centralised anti-corruption agency”. However, even applying all possible methods to reduce corruption are still influenced by the cultural status of a nation, behaviour and attitude “towards the value of information” according to Brown and Cloke (2004).

Biggest challenge in establishing transparency and anti-corruption initiatives is the influence of culture. For over 20 years’ anti-corruption measures have been bind to economic development sources (Brautigam, 1992) like World Bank, the International Monetary Fund (IMF) and USAID. The World Bank (1997) states that “economic reform should be a main pillar for an anticorruption strategy”, whereas the message by USAID Handbook on Fighting Corruption (1999) tells that more of regulations and control by public officials “the more opportunities exist for corruption”.

Analysis

National interest

Another issue for analysis is national interest above professional ethics. During Soviet time, Soviet Union was aiming to beat uprising Czechoslovakia in 1960-1970. During Olympic games in Mexico merciless measures been used. Gymnasts were forced to become pregnant to deliver best results for the sake of nation Oliver (2015).

FIFA taking place in Qatar in 2022 employ cheap workforce to build infrastructure where Nepalese migrant workers are dying for the interest of nation to host 2022 World Cup according to Laid (2015).

Sobel (2010) points out that for Qatar to be selected to host 2022 World Cup is a “matter of national identity”, giving opportunity to the whole Middle East region.

Investment and economic growth

Next analysis issue where corruption does impact economic state. The moment when Qatar has been announced to host 2022 World Cup the news contributed to increase in return on investments and high margin. Land and property prices around stadiums increased dramatically from 2011-2015. In fact, White (2015) advocates that many FIFA executives were involved in bidding process. The investigation is open and scandal is badly affecting many investors and developers impacting brand reputation, losing investments and weakening economic growth.

The United States Department of Justice (2015) states that 150 million US dollars was paid in “bribes and kickbacks to obtain lucrative media and marketing rights to international soccer tournament”.

FIFA sells the rights to sport marketing companies to downstream to TV, radio broadcast and sponsors. According to United States Department of Justice (2015) sale of TV and marketing rights from World Cup in 2014 generated 70 per cent of it is 6 billion US dollars in revenue.

Anti- corruption

FIFA corruption scandal underlined “weaknesses in international sports governance” the UK government (Gov.uk, 2015) announced “actions aiming to root out corruption through greater transparency”. Government existing tools such as “open data” is designed to benefit international sport organisations.

Good practice of governance

EU Expert Group on Good Governance developed principles of good governance in sport covering sports body that sets policy to fulfil strategic objectives and monitor performance.

Threats of match fixing is dealt by Early Warning System (2007) produced by FIFA in order to monitor betting during football tournaments. Similarly, Integrity Betting Intelligence System (IBIS) has been set up.

It is clearly seen that international and governments highlight the importance in fighting with corruption and match manipulation in sports. Format of sporting competitions will help to ensure that nothing will cause match manipulation. (Itrustspost website).

Corruption in sports has several forms like management and competition corruption. The model of corruption described in literature review is compared to sports. It is clearly seen that management corruption is presented in FIFA organisation. Top executives been involved in the election manipulations to select hosting countries like Qatar and Russia. Corruption is the criminal offence and management corruption is not an exception. Number of FIFA executive committee members involved in allegations, being jailed and paid fines.

Conclusion

The theoretical causes of corruption are not much different from the corruption occurring in the sport organisations. FIFA football organisation is the good case study as the bribery and racketeering been for decades benefiting top executives to remain their power and establish corrupted system to keep support.

Corruption have direct impact on investment and economic growth. Weak regulations and officials who are interested in gaining advantage giving temporary opportunities for investors. Qatar is in the centre of scandal where investors were given opportunity to grow, but in return had to pay multimillion bribes.

The facts that corruption is damaging integrity of those who directly involve leaving uncertainty to identify and stop corruption from happening. It is crucial to have anti-corruption policies and regulations in place to control it. Good governance and transparency should actively be revised to eliminate any loopholes leading to act unfairly. Series of scandals in FIFA damaged the trust and integrity of football as the sport.

Our findings suggest that transparency and good conduct of ethical code can help to make people aware of corruption consequences and reduce cause of corruption activities. In fact, anti-corruption tools alone would not necessarily prevent corruption form happening, but be able to fight against corruption.

References

1. Ades, A. and Di Tella, R. (1997). The New Economics of Corruption: A Survey and some New Results, *Political Studies*, XLV, pp.496-515.
2. Brown, E. and Cloke, J. (2004). Neoliberal reform, governance, and corruption in the South: Assessing the international anti-corruption crusade. *Antipode*, 36(2), pp. 272-294.
3. Brown, E. and Cloke, J. (2005). Neoliberal reforms, governance and corruption in Central America: Exploring the Nicaraguan case. *Political Geography*, 24, pp. 601-630.
4. Easterly, W. (1990). "Endogenous Growth in Developing Countries with Government-Induced Distortions". *Policies to Restore Growth*, Washington DC.
5. Furstenberg, G. M. (2001). Hopes and Delusions of transparency. *North American Journal of Economics and Finance*, vol 12, pp. 105-120.
6. Grieger, J. (2005). Corruption in organisations, Some Outline for Research, Department of Economics and Social Sciences, University of Wuppertal, No.203 [pdf]. Available at: <http://elpub.bib.uni-wuppertal.de/servlets/DerivateServlet-776/ab0502.pdf> [Accessed on 3 January 2017].

7. Haque, N. and Sahay, R. (1996). Do Government Wage Cuts Close Budget Deficits? Costs of Corruption. IMF Staff Papers, vol.43, issue 4, pp.754-778.
8. Ingold, D. (2016) Money for Medals: Inside the Performance-Driven funding of U.S. Olympic Teams. [Online] Available at: <http://www.bloomberg.com/graphics/2016-olympic-usoc-return-on-investment/> [Accessed on 27 October 2016].
9. Investopedia. [Online] Available at: <http://www.investopedia.com> [Accessed on 17 November 2016].
10. It trust sport website. Available at: <http://www.itrustsport.com/sports-governance/sports-corruption>. [Accessed on 3 January 2017].
11. Johnston, M. (2005). Syndromes of corruption: Wealth, Power, and Democracy. Cambridge University press, p.3
12. Krueger, A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society, vol. 64, 3.
13. Laird, S. (2015). FIFA: A soulless, stinking scourge finally gets its comeuppance. [Online] Available at: <http://mashable.com/2015/05/27/fifa-corruption> [Accessed on 1 January 2017].
14. Levin, R. and Renelt, D. (1992). A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions. The American Economic Review, vol. 82, no 4, pp. 942-963.
15. Mauro, P. (1996). The Effect of Corruption on Growth, Investment and Government Expenditure. International Monetary Fund, pp. 5-9.
16. Meagher, P. (2005). Anti-corruption agencies: Rhetoric versus reality. Journal of Policy Reforms, 8, pp. 69-103.
17. "Official Financing for Developing Countries", World Economic and Financial Surveys, International Monetary Fund, Washington, DC, December 1995,32-34.
18. Reylea, H. C. (2009). Federal freedom of information policy: Highlights of recent developments. Government Information Quarterly, 26, pp. 314-320.
19. Sachs, J. D. and Warner, A. M. (1995). Natural Resource Abundance and Economic Growth, no. 5398.
20. Sobel, A. (2010). What 2022 Means to Qatar. Northwestern University, Qatar. Available at http://www.huffingtonpost.com/anne-peterson/what-2022-means-to-qatar_b_792362.html [Accessed on 30 December 2016].
21. The Guardian (2015). Sepp Blatter: how the Machiavellian master of FIFA power politics fell. Available at <http://www.theguardian.com> [Accessed on 28 December 2016].
22. Transparency International a) [Online] Available at: <http://www.transparency.org/bpi2011/results> [Accessed: 4 January 2017].
23. Transparency International, (b) [Online] Available at: <http://www.transparency.org.uk/corruption/> [Accessed on 27 October 2016].

24. USAID Handbook on fighting corruption, (1999). Washington DC.
25. Gov UK, 2015. UK government leads the way in tackling corruption in sport. (Website) Available at <http://www.gov.uk/government/news/uk-government-leads-the-way-in-tackling-corruption-in-sport> [Accessed on 16 November 2016].
26. White, A. (2015). Qatar's property owners could get 'burnt in FIFA World Cup scandal'. Available at <http://www.telegraph.co.uk> [Accessed on 1 January 2017].
27. World Bank (1997). Helping countries combat corruption: the role of the World Bank. Report of the Corruption Action Plan Working Group, Washington DC.
28. World Bank's World Development Report (1983). Oxford University Press.

WORKING CAPITAL

*Olga Alexandra March,
London Business School, London, UK*

Working capital is essential and extremely important for a business, as it maintains all working processes of any business. It is impossible for any business to survive in the market with no working capital. As any other financial metrics, working capital has both advantages and disadvantages.

According to Hillon (2005), managing capital structure is extremely essential in order to maintain the company in long run. There are two sides of balance statement that is always made in the end of financial year: liability and asset sides. Liabilities are the combination of internal and external finances of a company that are used to develop the current situation within organisation.

Impeccable planning of capital structure is a base for balance sheet's liability side. In their research Lawrence and Suddaby (2006) described that finance managers and other promoters decide the funding sources that could be selected straight after factors monitoring which affect capital structures. That is the reason why planning the structure of capital makes the balance sheet stronger. Besides, the successful planning of capital structure increases the organisation's chances to face the losses and changes within markets. The next points prove the significance of planning the capital structure.

1. To decrease a company's risks

Marshall (2014) considers that in the process of designing the capital structure afore getting money, companies have an opportunity to do as many adjustments as they can in order to reduce their risks. Let's suppose that company has made capital structure and three more fund sources have been

added, where one is equity share, second is debenture and third is preferable share. The result is that the company tries to get minimum obligation in new business as in this case its return rate would be less than interest rate. Therefore, getting more and more mortgages means having higher risks of big amount interest returns even in case where the company has no profit.

However, there is a case, when business is successful. Hence, the organisation is able to increase estimated debt amount by changing the mortgage value in capital structure. When the ROI is on high level, the company is able to pay only the interest. This kind of situation is described by Barry and Elmes (1997) as the time, when company has an opportunity to enjoy the trading on equity. However, CFO has to carefully monitor whether stockholders are more anticipated about dividends or not. The reason is that high expectations could also prevent development of the company.

2. Match Business Environment

Business companies adjust a number of sources that cause incomes in a context of business environment. For example, if Government in European Union countries will cut off any relation and participation with China as they did it with Russia, than it will reduce cash flows, as the Company gets fund from there. Professional strategic planning of capital structure is very important and contributes to maneuverability. In other words the maximum of variants and alternatives in capital structure planning are need to be covered. As an example if the price of cross-platforms for smartphones will be rapidly increased would be right to choose interchangeable source such as open-source platforms.

Working Capital is a financial phenomenon which shows operating liquidity of a business company or organisation. There are two types of working capital: positive and negative. The type of working capital is conditioned by the amount of current debt of a company. Company will have more likely systematic growth if company has sufficient of working capital and company's management will show strategically correct using of existing resources (Stowe Boyd, 2014).

КОМАНДА МЕНЕДЖЕРОВ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УР

М. В. Акимов,

студент Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова

Принятие эффективного решения необходимо для выполнения управленческих функций. Поэтому процесс принятия решений – центральный, основной пункт теории управления. Наука управления старается повысить эффективность организаций объективных решений в ситуациях

исключительной сложности с помощью моделей и количественных методов, путем увеличения способности руководства к принятию обоснованных решений.

Управление предприятием предполагает собой постоянный циклический процесс принятия УР (управленческих решений). Ни одно решение не может самостоятельно приниматься от других решений. Существование команды менеджеров значительно повышает эффективность и экономичность процесса [1, с. 96].

Принятие решения и все этапы выработки выполняются командой совместными усилиями, но гораздо лучше закрепить за отдельными специалистами ответственность за инициирование каждого отдельного этапа.

Как показывает опыт совместной (коллегиальной) может быть только безответственность, ответственность должна быть персональной.

Социально-политическая, организационная и экономическая составляющие компетентности команды менеджеров определяются их совокупным информационным потенциалом, то есть адекватно реагировать и способностью воспринимать информационные продукты, которые вырабатываются внешними управляющими системами [2, с. 99].

Функциональная специализация команды менеджеров:

1. Этап принятия решения – Прогнозирование поведения внешней среды.

Ответственный менеджер – Экономист-исследователь

Действия, которые он выполняет: Оценка и статистический анализ важных характеристик поведения конкурентов, потребителей; подготовка предложений по изменению хода работы предприятия.

2. Этап принятия решения – Прогнозирование поведения предприятия.

Ответственный менеджер – Менеджер-технолог.

Действия, которые он выполняет: Статистический анализ и наблюдение основных характеристик деятельности предприятия; подготавливает предложения, направленные на преобразование поведения предприятия.

3. Этап принятия решения – Формирование цели, которую намерены достигнуть.

Ответственный менеджер – Главный менеджер

Действия, которые он выполняет – Координирование стратегических и тактических целей; объявление необходимости принятия конкретного решения; установление ограничений (временных, экономических, экологических, социальных); выделение возможных ресурсов (финансовых, материальных, людских).

4. Этап принятия решения – Измерение текущего и планируемого конечного состояния системы.

Ответственный менеджер – Менеджер-технолог.

Действия, которые он выполняет – Выбор контролируемых параметров состояния системы; разработка методики измерения системы; регистрация результатов измерения.

5. Этап принятия решения – Целенаправленный сбор информации, которая значительно влияет на принятие эффективного решения.

Ответственный менеджер – Менеджер-юрист.

Действия, которые он выполняет – Формализация по направлению ситуации; выявление большого числа систем, которые сильно воздействуют на предприятие в этой ситуации; сортирование этих систем по степени их прав в сторону предприятия; поиск, приобретение и переработка обучающих ИП.

6. Этап принятия решения – Выработка вариантов решения.

Ответственный менеджер – Экономист-конструктор.

Действия, которые он выполняет – Логическое создание возможных вариантов; метод оперативного, быстрого решения для производства оригинальных вариантов.

7. Этап принятия решения – Выбор критериев сравнения вариантов

Ответственный менеджер – Главный менеджер

Действия, которые он выполняет – определение критериев (экономических, экологических, технических, социальных, нравственных) влияющих на деятельность предприятия; установление приоритетов критериев.

8. Этап принятия решения – Сравнение вариантов

Ответственный менеджер – Экономист-конструктор

Действия, которые он выполняет – Математическое моделирование; проведение экспертной оценки; приведение вариантов к единому решению.

9. Этап принятия решения – Выбор по критериям одного правильного варианта

Ответственный менеджер – Экономист-конструктор

Действия, которые он выполняет – Вкладывание окончательно выбранному варианту статуса окончательного управленческого решения.

10. Этап принятия решения – Воплощение в жизнь

Ответственный менеджер – Менеджер-технолог

Действия, которые он выполняет – менеджер выстраивает дерево решений для функциональных подразделений; согласование сроков выполнения отдельных этапов; занимается распределением ресурсов.

11. Этап принятия решения – Оценка результата достижения цели

Ответственный менеджер – Менеджер-технолог

Действия, которые он выполняет – менеджер контролирует ход реализации; своевременное исправление управленческого решения; переход к началу цикла выработки очередного решения.

Подводя итог всему выше сказанному, хочется обратить внимания на важную роль команды менеджеров в процессе принятия управленческого решения. Ведь правильно структурированная команда, обеспечивает повышения конкурентоспособности, а так же повышение эффективности рабочего процесса.

Список литературы

1. Зурковски, П. Информационный бизнес: взгляд изнутри // Мировая экономика и международные отношения. – 1990. – № 8. – С. 96.
2. Аверьянова, Е. А. Эффективные методы и модели процесса принятия решений на примере компании // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 3. – С. 98-101.

ЦИКЛЫ ОРГАНИЗАЦИИ

***И. В. Акимова, Ю. Н. Казакова,
студентки Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – ст. преподаватель А. В. Чурашкина***

Экономические циклы – колебания экономической активности (экономической конъюнктуры), состоящие в повторяющемся экономическом спаде (рецессии, депрессии) и экономическом подъеме (оживлении экономики). Циклы имеют периодический, но нерегулярный характер. В рамках кейнсианско-неоклассического синтеза циклы, как правило, интерпретируются как колебания вокруг долговременного тренда развития экономики [1].

В экономической науке циклический подход берет свое начало с середины XX века, но впервые системно проанализировал экономические циклы и кризисы в 60-х годах XIX века К. Маркс. Он выделял 4 фазы цикла, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессию, оживление и подъем. Главной причиной этих явлений он считал противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистическим характером присвоения его результатов, то есть возникновение кризисов связано с процессом перенакопления основного капитала.

Одними из основных работ, показывающих сущность циклического развития, считаются работы Н. Кондратьева и Й. Шумпетера. Характеризуя циклические колебания экономической конъюнктуры, Н. Кондратьев утверждал, что большие циклы проявляются в едином

процессе динамики экономического развития, в котором выделяются средние и малые циклы с фазами подъема, кризиса и депрессии.

Й. Шумпетер изучал роль нововведений, которые, по его мнению, не только обеспечивают экономический рост, но и придают ему неравномерный характер.

И. Адизис предположил, что динамика организационного развития сходно функционированию многих физических, биологических и социальных систем, носит циклический характер.

Основные постулаты теории И. Адизиса:

1) Развитие организации аналогично эволюции живого организма: отсюда и схожесть названия некоторых этапов. Однако организационная аналогия неполна в том отношении, что неминуемая для живого организма смерть необязательна для организации.

2) На каждой стадии развития у организации существуют проблемы. Они делятся на болезни роста (которые можно сравнить с детскими инфекционными болезнями) и организационные патологии, с которыми, в отличие от болезней роста, организация самостоятельно справиться не может [3, с. 15].

Теория жизненного цикла, предложенная И. Адизисом, сосредотачивает внимание на таких свойствах организации, как гибкость и контролируемость (управляемость). По мере взросления организации контролируемость растет, а гибкость уменьшается. На любой фазе развития организация сталкивается с определенными проблемами, которые создатель модели поделил на болезни роста и организационные патологии.

Цикличность ярко выражается и в современном развитии мирового хозяйства, что видно в динамике следующих индикаторов: мирового валового внутреннего продукта (ВВП), динамике индекса Доу-Джонса, ценах на золото на мировом рынке.

Цикличность выявляется не только на макроуровне, но и на уровне отдельной организации, товара или экономического процесса, что во многом определяет особенности их развития, а исследование закономерностей циклической динамики дает возможность предусмотреть критические моменты и возможные кризисы, а также предпринять максимально разумные и рациональные действия для их предупреждения.

Таким образом, в условиях волнообразного развития экономики актуальными становятся задачи по разработке максимально эффективных программ развития хозяйствующих субъектов особенно в не благоприятном для них климате.

Важно также отметить существование определенной причинно-следственной связи между стадией жизненного цикла предприятия и уровнем достаточности, эффективности использования его экономи-

ческого формирования, развития и наращивания потенциала от стадии делового цикла хозяйствующего субъекта.

С целью определения жизненного цикла экономического потенциала предприятия была разработана матрица, с помощью которой можно сопоставить уровень экономического потенциала хозяйствующего субъекта с его общим экономическим состоянием [2, с. 144].

В структуру потенциала организационного развития входят: рыночный, производственный, финансовый, трудовой, управленческий потенциалы предприятия.

Процесс формирования потенциала предприятия происходит под влиянием набора внутренних (качество организационно-управленческой политики, обеспеченность необходимыми ресурсами, оборудованием, психологический климат), внешних (политическая ситуация в стране, особенности действующей законодательной базы, настроения инвесторов и кредиторов) и эпизодических факторов (чрезвычайные ситуации и аварии на предприятии, природные и социальные катаклизмы) [2, с. 137].

Значение данных факторов будет разным на каждом этапе жизненного цикла предприятия, факторы внутренней и внешней среды могут изменять уровень своей значимости в различных условиях управления. Поэтому разумно выделить такое понятие, как «климат стадии жизненного цикла предприятия», которое представляет собой совокупность внутренних характеристик предприятия на той или иной стадии жизненного цикла с учетом факторов внешней среды оказывающих существенное влияние на состояние субъектов хозяйствования.

Кривая жизненного цикла характеризует основную тенденцию изменений организации. Данную закономерность необходимо принимать во внимание при разработке стратегических и тактических планов развития организации, модернизации ее структуры и системы управления. Также особенности циклического поведения предприятия и экономики в целом разумно брать в расчет в процессе формирования экономического потенциала фирмы. Это даст возможность более точно определять «узкие места» в работе предприятия, и формировать предельно эффективные программы развития.

Список литературы

1. Семенычев В. К., Куркин Е. И., Семенычев Е. В. Научно-информационный журнал «Экономические науки». – 2011. – № 2.
2. Маслак О., Безручко О. Международный научный и общественно-политический журнал «Общество и экономика». – 2013. – № 3.
3. Цыцарова Н. М. Стратегическое развитие промышленных предприятий на основе управления корпоративной культурой. – УлГТУ, 2011.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д. Ф. Алимов,

*студент Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – ст. преподаватель А. В. Чурашкина*

Жизненный цикл предприятия кажется не настолько важным фактором в развитии предприятия, ведь все идет своим чередом, фирма развивается, просто нужно работать. Но на практике каждое предприятие, как и человек проходит определенные циклы. Именно возможность определить сегодняшнее положение и позволяет понять существующую ситуацию и спрогнозировать ее будущее развитие.

Жизненный цикл предприятия это определенная последовательность стадий, которые она проходит в период своего функционирования. Выделяют пять основных стадий жизненного цикла предприятия: возникновение, становление, развитие, стагнация, возрождение.

На сегодняшний день, существуют две основные модели жизненного цикла предприятия, которые были предложены Ларри Грейнером и Ицхаком Адизесом. Суть этих моделей состоит в том, что жизненный цикл предприятия представляет собой последовательность сменяющих друг друга стадий или этапов, которые имеют свои характеристики.

Одну из моделей жизненного цикла предприятия предложил Ларри Грейнер. Автор модели выделяет пять этапов, называя их «стадиями роста». Каждая стадия – одновременно причина последующей и следствие предыдущей стадии.

Стадия первая: рост через креативность. Начинаящий предприниматель обеспечивает сильный уровень креативного драйва, пытаясь воплотить идею в жизнь и заставить других поверить в нее. Требуется профессиональное руководство.

Стадия вторая: рост через директивное руководство. На данном этапе руководство предприятия выстраивает организационную структуру, в которой прописаны зоны ответственности и основные функции по отдельным позициям. Появляется система контроля, наказания и система поощрения

Стадия третья: рост через делегирование. В первую очередь в растущем предприятии власть делегируют руководителям различных отделов, для развития новых продуктов и проникновения на новые. Появляется новая система трудовой мотивации, такая как участие в прибыли компании и бонусы.

Стадия четвертая: рост через координацию. Деятельность координации заключается в том, что не полностью централизованные подразделения объединяются в продуктовые группы, вводится система распределения инвестиционных средств компании между бизнес-единицами

Стадия пятая: рост через сотрудничество. Предприятие осознает, бюрократизм организационной структуры и системы управления и начинает делать ее более гибкой. Вводятся внутренние команды консультантов, которые помогают руководителю профессиональными советами.

В модели Л. Грейнера развитие предприятия фактически отождествляется с ее ростом, и в целом эта модель может быть применима только к очень большим предприятиям. Наличие ограничений модели Л. Грейнера способствовало появлению новых моделей жизненного цикла. Развивая идеи Грейнера, И. Адизис предположил, что динамика развития предприятий подобно функционированию большинства биологических, физических и социальных систем, носит циклический характер.

Этапы жизненного цикла фирмы по модели И. Адизеса:

Первый этап. Выживание. Предприятия еще нет, но есть идея. Основатель представляет в мечтах свой новый проект и то, что может из него выйти. Он собирает вокруг себя людей, которые разделяют его идею, и соглашаются рискнуть.

Второй этап. Младенчество. На данном этапе предприятие не обладает еще четкой системой и структурой распределения ответственности и полномочий, основатель работает больше всех.

Третий этап. Детство. На этом этапе дела предприятия идут успешно, и она начинает работать все лучше, преодолевая первые трудности. Люди осознают, что идея работает и может быть экономически эффективной.

Четвертый этап. Юность. Предприятие резко меняется на этом этапе. Даже если все было благополучно, наступает момент, когда без дисциплины дальнейшее развитие невозможно.

Пятый этап. Расцвет. На этом этапе предприятие одновременно управляема и гибка. Она имеет прописанные функции, относительно четкую структуру, системы поощрения и наказания. Сотрудники – главные люди в предприятии, им приятно работать в таких условиях, они скромны и талантливы.

Шестой этап. Стабилизация. На этапе стабилизации форма начинает преобладать над содержанием. Это начальная стадия старения предприятия, когда она постепенно отходит от политики быстрого развития, захвата новых рынков.

Седьмой этап. Аристократизм. Предприятие владеет некоторыми финансовыми средствами, которые расходуются на собственную деятельность и укрепление системы контроля.

Восьмой этап. Ранняя бюрократизация. На этапе ранней бюрократизации функция интеграции затухает: предприятие постепенно погружается в ряд сложных структурных конфликтов.

Девятый этап. Поздняя бюрократизация. Предприятие полностью сосредоточивается на внутренних проблемах и на себе. Все больше запу-

тывается внутренняя организация процессов. Нет стремления к повышению эффективности, изменениям, нет ориентации клиентскую потребность.

Десятый этап. Смерть. Смерть предприятия наступает после того, как клиенты массово перестают пользоваться услугами данного предприятия. Если же предприятие предоставляет монопольный продукт или поддерживается государством, то ее смерть может быть отсрочена во времени. В этом случае степень бюрократизации будет увеличиваться и в итоге все равно достигнет своего максимума, что приведет организацию к смерти.

Основные постулаты теории И. Адизиса состоят в следующем:

1. Развитие предприятия подобно эволюции живого организма. Аналогия предприятия, однако, неполна в том отношении, что неизбежная для живого организма смерть необязательна для нее.

2. На любой стадии развития у предприятий имеются проблемы. Они делятся на организационные патологии и болезни роста, с которыми самостоятельно организация справиться не может. Теория жизненного цикла И. Адизиса, концентрирует внимание на таких характеристиках организации, как контролируемость и гибкость.

На практике теория Адизеса и его модель жизненного цикла предприятия дает весьма ощутимые результаты. Модель позволяет прогнозировать развитие событий и возникновение критических ситуаций, а значит, дает возможность подготовиться к ним надлежащим образом

Таким образом, применяя понятие жизненного цикла, можно видеть, что существуют отчетливые этапы, через которые проходит организация, и что переходы от одного этапа к другому являются предсказуемыми, а не случайными.

Список литературы

1. Балашов А. П. Теория менеджмента : учебное пособие, 2014.
2. Цыцарова Н. М. Стратегическое развитие промышленных предприятий на основе управления корпоративной культурой. – УлГТУ, 2011.
3. Семенычев В. К., Куркин Е. И., Семенычев Е. В. Научно-информационный журнал «Экономические науки». – 2011. – № 2.

СОСТОЯНИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

*Н. Ю. Анахин, Н. Г. Грошев, Д. А. Оноприйчук,
студенты ОГУ им. И. С. Тургенева
Науч. рук. – д.э.н., профессор Т. А. Журавлева*

Жилищное строительство в мире обычно имеет свой производственный цикл, несколько отличающийся от общего делового цикла. В США кризис в этой сфере начался почти за два года до острой фазы общеэкономического мирового кризиса 2008 года. В России есть своя специфика в колебаниях доли инвестиций в жилье и активности строительной индустрии. Система авансового финансирования строительства за счет будущих владельцев квартир создает большие риски в области добросовестности строительных организаций и инфляции. В значительной мере прибыль строительных компаний извлекается заранее («ап-фронт»). В этой ситуации строителям крайне опасно оставаться с большими объемами незавершенного строительства в годы падения спроса на жилье, роста инфляции и удорожания кредита. Поэтому немедленная реакция бизнеса на кризисные тенденции в экономике — это ускорение ввода жилья и снижение объемов стартов строительства, т. е. закладки новых домов [1].

Детальный анализ кризисных тенденций в строительной сфере затруднен значительной сезонностью ввода жилищных площадей — на декабрь в России обычно приходится не менее четверти объемов ввода всего жилья за год. В связи с этим сезонная корректировка рядов стандартными алгоритмами искажает реальные закономерности, отнимая возможность их фиксации. В результате для анализа приходится использовать в основном изменение в годовом выражении и отдельные косвенные показатели — например, долю декабря в сумме за год, которая, судя по данным Росстата, в кризисные годы существенно падает: с 29% в 2008 году до 24% в 2009 году, с 24% в 2014 году до 20% в 2015 году [3]. Ускорение ввода жилья в начальные периоды кризиса хорошо заметно как раз на примере текущих тенденций: темпы ввода жилья в России возросли в 2014 году на фоне замедления инвестиционных процессов в экономике, и особенно в начале 2015 года, когда кризис стал явным — падение ВВП, девальвация рубля и другие негативные проявления (рис. 1).

Рост ввода жилья обычно несет в себе и стимулирование потребления. При обустройстве новых домов и квартир население тратит свои сбережения на ремонт (закупку строительных материалов), отделку, обустройство, а также на покупки товаров длительного пользования: быто-

вой техники, сантехники, мебели, электроники и пр. С середины 2015 года объемы ввода жилья в России в годовом выражении вошли в отрицательную зону приростов – февраль 2016 года стал уже девятым месяцем спада подряд, причем темпы падения усилились до – 23% (в т. ч. в Москве объемы ввода упали на 17,4%, в Санкт-Петербурге – на 42,4%).

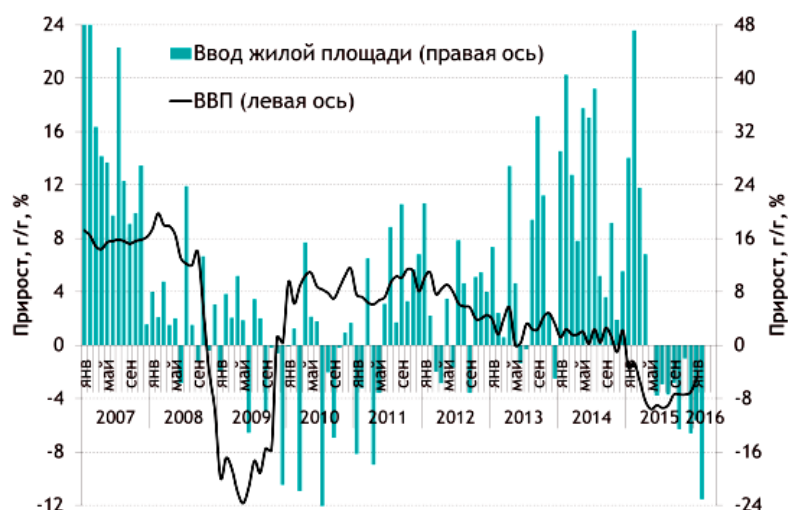


Рисунок 1 – Динамика ВВП и ввода жилья в России в годовом выражении, 2007-2016 годы [3]

Негативную динамику на рынке жилищного строительства во многом провоцирует высокая база прошлого года, которая, вероятно, также выражается в двузначных темпах спада объемов ввода жилья в России в марте и апреле 2016 г. При этом по оценкам Минэконом-развития России спад инвестиций в основной капитал в 2016 году в стране продолжится и составит 3,0-3,5%. Тенденции в сфере строительства во время нынешнего довольно плавного кризиса отличаются от особенностей более резкого и неожиданного кризиса 2008-2009 гг. Во второй половине 2008 года тоже наблюдалось некоторое ускорение ввода жилья, причем от очень высокой базы 2007 года, однако в целом отрасль скорее замерла. Часть строительных компаний не смогла (или не захотела) ускорить ввод своих жилых площадей и, по всей видимости, просто заморозила свои проекты до момента восстановления спроса на рынке. Это объясняет в частности тот факт, что падение метража вводимых площадей сменилось ростом только к середине 2011 года: в первом полугодии был зафиксирован спад –4% в годовом выражении, а во втором – «догоняющий» всплеск ввода, достигший +13% в годовом выражении и, видимо, вызвавший ощутимое снижение цен на рынке недвижимости (см. соответствующий раздел ниже). В период текущего кризиса также постепенно падают объемы работ в строительстве и объемы договоров строительного подряда, что косвенно свидетельствует о снижении объемов стартов строительства (к сожалению,

в России – в отличие от США, например, – прямое статистическое наблюдение за числом закладки новых жилых домов не ведется). При этом необходимо учитывать, что объемы заключенных договоров подряда представлены в рублях, то есть с учетом девальвации рубля и инфляции падение представляется еще более значительным [2].

В последнее время особенно актуальным в строительстве жилья стал переход к минимализму, когда строят квартиры площадью в 20 кв. метров. При этом данную недвижимость семья не может купить за наличные, а только в ипотеку, но и этот факт не очевиден, т. к. в условиях кризиса ощущается недоступность ипотеки. Об этом говорит и Роман Строилов, директор департамента частного и корпоративного кредитования Penny Lane Realty. В России 70% от суммы кредитования – это ни что иное, как проценты, в то время, как в Европейской странах процентная часть составляет не более 30-35%. Строилов замечает, что даже граждане Москвы, зарабатывающие в два-три раза больше, чем их остальные соотечественники, вынуждены отдавать около 50% своего ежемесячного дохода на выплату по ипотеке.[3] Например, квартира 20 кв. м. стоит в Москве (ближе к МКАД) 3 млн руб. При вступлении в ипотеку взнос – 20% (т. е. 600 тыс.) и под 11% годовых на 15 лет с ежемесячным взносом в 27 500. В итоге будет выплачено 4,915 млн руб. за 20 кв. метров. Р. Строилов подчеркивает то, что Центробанк РФ просто обязан выдавать всем коммерческим банкам максимально дешевые целевые займы для выдачи ипотечных кредитов всем нуждающимся гражданам страны. Все дело в том, что при ставке в 6-7% годовых, практически 70% населения без труда смогли бы решить свой квартирный вопрос. Главным плюсом такого решения является то, что все привлеченные в банк деньги смогли бы помочь развитию строительного комплекса всей страны, а также производства, сферы услуг и экономики всей страны в целом, т. к. строительная отрасль является локомотивом экономической динамики.

Список литературы

1. Экономика строительства : учебное пособие / И. В. Брянцева, Н. В. Воронина, З. Г. Любанская, С. Ю. Стеклова ; под общ. ред. И. В. Брянцевой. – Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2010. – 198 с.
2. Овсянникова Т. Ю. Экономика строительного комплекса: Экономическое обоснование и реализация инвестиционных проектов : учебное пособие. – Томск : Изд-во Томск. гос. архит.-строит. ун-та, 2003. – 239 с.
3. Бюллетень социально-экономического кризиса в России: Л. М. Григорьев, А. Голяшов, А. Лобанова, Е. Буряк, В. Кульпина: Жилищное строительство и рынок недвижимости в период спада экономики. – Март 2016 г. – № 11. – 24 с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И СТЕЙКХОЛДЕРЫ АО «УЛЬЯНОВСКФАРМАЦИЯ»

*К. В. Антонова,
магистр Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., профессор Е. А. Волкова*

Целью статьи является проведение стратегического анализа внешней среды, разработка рекомендаций по управлению стейкхолдерами АО «УльяновскФармация».

Актуальность статьи обусловлена тем, что стратегическое управление для многих российских предприятий является еще новым, непривычным, но набирающим силу явлением. Стержнем стратегического управления выступает система рыночных стратегий, включающая ряд взаимосвязанных организационно-экономических, правовых и трудовых мероприятий, направленных на обеспечение рыночных преимуществ хозяйствующих субъектов перед конкурентами.

Проведя ряд исследований в области стратегического менеджмента, а именно: PEST-анализ организации, анализ конкурентной среды, SNW-анализ, рассмотрев организационную структуру АО «УльяновскФармация», продуктивно-маркетинговую стратегию организации, жизненный цикл товара, SWOT – анализ, матрицу возможностей и угроз организации, ABC – анализ, матрицу BCG, анализ стейкхолдеров организации [1, с. 87].

В результате были сделаны следующие выводы:

– во главе предприятия ОАО «УльяновскФармация» стоит генеральный директор, в подчинении у которого находятся четыре заместителя по различным направлениям хозяйствования. Заместители же, в свою очередь координируют деятельность отделов;

– на организацию воздействуют в той или иной степени все четыре PEST фактора;

– в достижении долгосрочной цели, поставленной перед предприятием – увеличение доли рынка необходимо использовать сильные стороны предприятия, высокая квалификация работников; хорошее финансовое положение предприятия. Прежде всего, АО «Ульяновск-Фармация» можно рекомендовать разработку эффективной системы управления персоналом, в частности, отбора персонала. Известно, что основными факторами повышения конкурентоспособности предприятия является обеспеченность предприятия квалифицированной рабочей силой, степень ее мотивации;

– именно из-за имеющихся слабых сторон, у организации возникает вероятность того, что угрозы имеющиеся на рынке, смогут оказать влияние на организацию. Недостаточная квалификация персонала, низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии аптеки, недостаточно разви-

тая система маркетинговой информации, может вылиться для организации в следующие угрозы: обострение конкуренции, недостаток оборотных средств в лечебно-профилактических учреждениях, рост безработицы, низкая покупательная способность населения;

– для достижения наилучшего результата при управлении стейкхолдерами АО «УльяновскФармация», необходимо учитывать запросы внутренних и внешних стейкхолдеров [2].

На мой взгляд, для эффективного управления стейкхолдерами необходимо использовать инструменты менеджмента, которые позволяют управлять стейкхолдерами проактивно: сначала определять цель взаимодействия, и только потом подбирать под нее инструменты. В этом главное отличие стратегического управления [2].

Выделяем 2 параметра: интерес стейкхолдера (желание влиять на организацию) и власть стейкхолдера (способность влиять)

Создаем 2 главных инструмента взаимодействия

1) Реестр стейкхолдеров – описывает характеристики стейкхолдеров: категория, роль, требования, ожидания, степень влияния, заинтересованность, важность поддержания, действия.

2) План коммуникаций – описывает стейкхолдеров, их информационные потребности и способы удовлетворения потребностей.

Когда стейкхолдеры определены, начинаем выстраивать с ними отношения, выбрав подходящую модель взаимодействия. Процесс может быть соотнесен с 4 моделями PR.

– Манипулятивная модель. Например, разработка непрозрачной программы лояльности или ради получения поддержки.

– Модель информирования. Распространение честной (возможно, не совсем полной) информации по всем возможным каналам; односторонний порядок коммуникации.

– Модель взаимопонимания. Коммуникация как диалог, важна обратная связь, хотя интересы и цели организации все равно важнее.

– Модель социального партнерства. Систематическая работа со стейкхолдером; клиент становится соавтором продукта, а не просто потребителем; эта модель наиболее эффективна для работы с участниками корпоративных отношений, поскольку позволяет со временем предугадывать их ожидания [2].

На мой взгляд, для каждой группы стейкхолдеров необходимо выбирать свою модель взаимодействия.

Например, для внешних стейкхолдеров АО «УльяновскФармация», а именно Федеральная налоговая служба, КУГИ, Роспотребнадзор, Правительство региона, Федеральная антимонопольная служба, подойдет модель информирования.

Для покупателей, сотрудников – модели взаимопонимания и социального партнерства.

Для поставщиков – манипулятивная модель.

Выбрав модель, мы уже явно понимаем, как можно и нельзя воздействовать на того или иного стейкхолдера.

В конечном итоге именно успех на рынке является конечной задачей корпоративных решений, и если успех был достигнут, то это означает, что стратегия была выбрана правильно [3]. Предположение о успешности на рынке является фундаментом модели управления стейкхолдерами. Компания рассматривает стейкхолдеров, как одну из составляющих бизнес-среды, которая требует регулярного мониторинга и управления. В свою очередь управление стейкхолдерами направленно на обеспечение прибыли и, в конечном итоге, на обеспечение выгоды акционерам. Если компания уделяет должное внимание к ожиданиям стейкхолдеров, то тем самым она избегает негативной ситуации, когда стейкхолдеры начинают действовать против целей компании. Эта возможность возникает в связи с тем, что стейкхолдеры контролируют ресурсы, которые крайне важны для достижения корпоративных целей. «Управление взаимоотношениями с заинтересованными сторонами является средством для достижения цели: что-то, что вы должны сделать для достижения чего-то еще».

Я считаю, что управление должно быть нацелено на взаимодействие со стейкхолдерами. Отметим, что каждый из них ценен как индивидуальность. Мы должны уважать их достоинство и признавать их заслуги. Стоит заметить, что они должны испытывать ощущение защищенности на работе.

Вознаграждение должно быть честным и соответствующим, и рабочие условия — это чистота, порядок и безопасность. Служащие должны свободно высказывать свои предложения и жалобы. Должны быть равные возможности для занятости, развития и продвижения по службе для тех, кто квалифицирован.

Мы должны обеспечить компетентное руководство, чьи действия должны быть справедливыми». Эффективное управление служащими как стейкхолдерами всегда предусматривает вовлечение их в процесс развития организации. Стоит сказать – полномочия служащих, которые обычно связывают с системным или комплексным управлением качеством, также являются важной тенденцией.

Список литературы

1. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент : учебное пособие. – Таганрог : Изд ТТИ ЮФУ, 2014. – 122 с.

2. Электронный научный журнал: Управление экономическими системами. – Доступ к сайту: <http://uecs.ru/marketing/item> (дата обращения: 03.06.2017).

3. Управленческие решения : текст лекций / В. Н. Лазарев. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 56 с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВОЙ СЕТИ «ГУЛЛИВЕР»)

Е. И. Артамонова,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., профессор Е. А. Волкова

Стратегический анализ нужен для того, чтобы обеспечить менеджеров нужной информацией для разработки стратегии компании. Востребованность стратегического управления и стратегического анализа как его важнейшей функции в условиях нестабильности бизнес-среды, конкуренции и риска неуклонно возрастает. Все большее число российских компаний отдадут предпочтение стратегически ориентированным методам ведения бизнеса. Стратегическое управление проявляет себя через определенные функции, среди которых важное место занимает стратегический анализ. Задача стратегического анализа состоит в том, чтобы из различного рода данных, отражающих отдельные явления и факты, составить общую, целостную картину состояния организации, выявить присущие тенденции и закономерности ее развития и, на этой основе, представить объективный информационный материал для принятия сбалансированных и обоснованных управленческих решений.

Для стратегического анализа компании необходимо произвести анализ внешней и внутренней среды организации и анализ стейкхолдеров.

Рассмотрим данную тему на конкретном примере, а именно на ТС «Гулливёр», которая занимается продажей продовольственных и непродовольственных товаров. Произведем анализ внешней и внутренней среды данной компании.

Данный PEST-анализ необходим для оценки картины внешнего окружения, чтобы определить какие факторы влияют в настоящее время на нашу организацию.

Из данных таблицы видно, какие факторы оказывают влияние на деятельность организации.

К политическим факторам, оказывающим влияние на магазин относятся – закон о защите прав потребителей, ценовая политика, контроль цен и заработной платы, все виды налогов.

Таблица 1 – PEST-анализ ТС «Гулливер»

Политические факторы	P	Экономические факторы	E
1. Выборы Президента РФ 2. Изменение законодательства РФ 3. Выборы Государственной Думы РФ 4. Государственное влияние в отрасли, включая долю госсобственности		1. Общая характеристика экономической ситуации (подъем, стабилизация, спад) 2. Инфляция 3. Динамика ставки рефинансирования ЦБ РФ 4. Основные внешние издержки организации (энергия, водоснабжение и т. д.) 5. Рост доходов населения 6. Уровень безработицы	
Социальные факторы	S	Технологические факторы	T
1. Изменение в базовых ценах 2. Изменение в уровне и стиле жизни 3. Экологический фактор 4. Отношение к работе и отдыху 5. Демографические изменения 6. Изменение структуры доходов 7. Сезонные изменения покупательской способности		1. Новые продукты 2. Технологические изменения, имеющие существенное значение для продукта организации	

Демографические изменения, изменения в структуре доходов также очень важны, анализ дохода населения, уровня жизни, численности населения осуществляется для того, чтобы знать какие товары будут более доступными для населения, какое количество товаров и т. д.

Если прогнозируется инфляция, то рассматривается необходимость увеличения товарных запасов. Если же прогнозируется экономический спад, то необходимо уменьшить товарные запасы.

Анализ социального фактора необходим и очень важен, так как от него зависят изменения в обычаях и ценностях людей и т. д. Если изменяются обычаи и ценности, то меняется и спрос потребителей; рост населения приводит к увеличению товарооборота.

Анализ технологических факторов необходим для того, чтобы знать какие новые товары появились, что изменилось в их составе, может новый товар уже пользуется хорошим спросом, а его нет в продаже и т. д.

SWOT-анализ является простым, но вместе с тем достаточно эффективным инструментом. Это анализ, как внешней так и внутренней среды организации.

Анализ внешней среды показал, что основными факторами, влияющими на деятельность организации, являются потребители, поставщики, конкуренты, социальный фактор. Все остальные оказывают незначительное действие на организацию. Анализ внутренней среды предприятия

показал: стратегия компании сильная, т. к. руководитель очень четко следит за деятельностью предприятия, выполняет все постановленные перед собой цели; продукт как конкурентоспособность занимает нейтральную позицию, т. к. рядом находящиеся магазины имеют такие же продукты и многие поставщики одни и те же, поэтому конкурентоспособность заключается лишь в цене, обслуживании, рекламе; система реализации продукта в целом сильная, т.к. персонал очень хорошо знает продукт, который он продает, правильно информирует покупателя о продукте и т. д.

Таблица 2 – SWOT-анализ ТС «Гулливвер»

	<p>Возможности</p> <ol style="list-style-type: none"> увеличение разнообразия во взаимосвязанных продуктах; дополнительные услуги покупателям; выход на новые сегменты рынка; добавление сопутствующих товаров. 	<p>Угрозы</p> <ol style="list-style-type: none"> возможность появления новых конкурентов; изменение потребностей и вкусов потребителей; возрастание силы торга у покупателей; неблагоприятная политика правительства.
<p>Сильные стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> хорошая репутация у покупателей; квалифицированный персонал; преимущества в области конкуренции; сильная организационная культура; хорошие маркетинговые способности. 	<p>Поле «силы – возможности»</p> <p>2 – 4 1 – 1 3 – 2 5 – 3</p>	<p>Поле «силы – угрозы»</p> <p>3 – 1 5 – 2 2 – 3 1 – 4</p>
<p>Слабые стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> устаревшее оборудование; внутренние производственные проблемы (товарные запасы); слабый контроль за издержками; нет четкой договоренности с поставщиками. 	<p>Поле «слабости – возможности»</p> <p>4 – 2 1 – 4 4 – 3</p>	<p>Поле «слабости – угрозы»</p> <p>2 – 2 4 – 1 3 – 3 4 – 2</p>

Стейкхолдеры (заинтересованные лица) – это группы лиц, индивиды или организации, чьи действия, поведение или решения могут влиять на прибыль компании и процессы в ней. Стейкхолдеры подразделяются на внутренних и внешних.

Карта заинтересованных сторон – это инструмент, который позволяет наиболее адекватно провести идентификацию стейкхолдеров. Само понятие карта приводит к вопросу о соотношении между символом и объектом.

На данной карте для ТС «Гулливер» оценим важность по двум шкалам (x/y), где x характеризует степень поддержки/противодействия бизнеса в целом, а y характеризует степень влияния стейкхолдера на бизнес.

Ниже изобразим карту заинтересованных сторон для ТС «Гулливер».

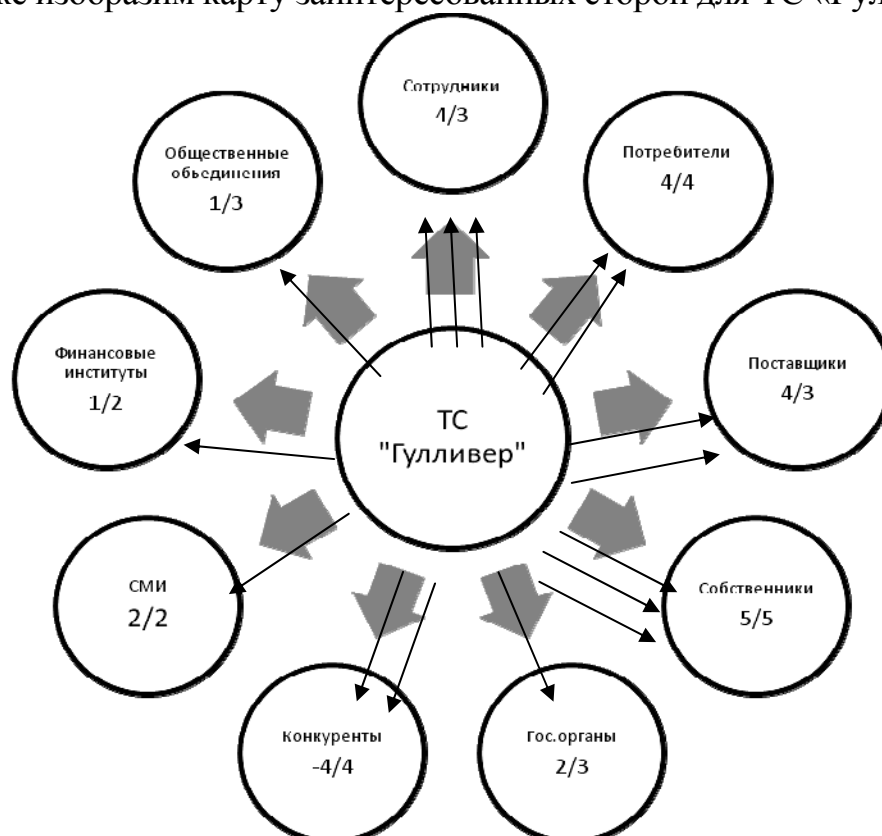


Рисунок 1 – Карта заинтересованных сторон ТС «Гулливер»

На основании карты заинтересованных сторон составим таблицу интересов стейкхолдеров – это является еще одним инструментом более детального изучения заинтересованных сторон.

Следующий инструментом анализа стейкхолдеров является матрица «Поддержка*сила влияния», она позволяет нам наглядно увидеть два факторы одновременно: степень поддержки стейкхолдерами и степень влияния их на компанию. Мы видим, что все стейкхолдеры нашей компании, кроме конкурентов находятся в зоне безопасной стратегии.

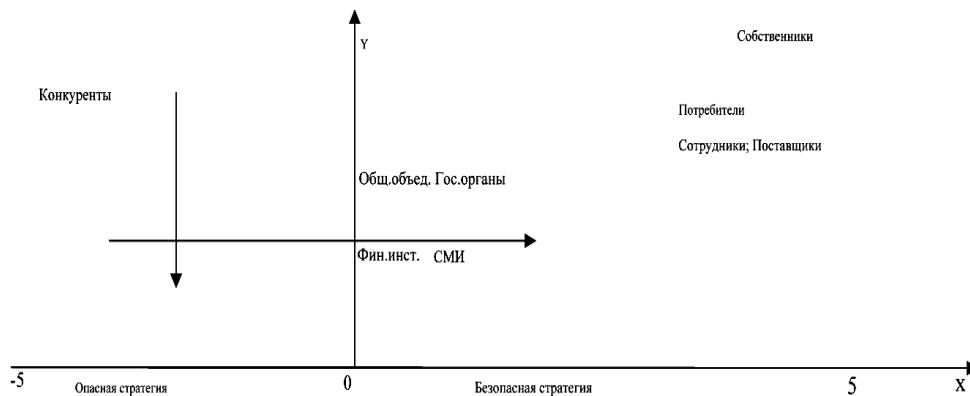


Рисунок 2 – Матрица «поддержка*сила влияния»

В результате проведенных анализов удалось выявить сильные и слабые стороны организации, определить положение компании во внешней среде, а также оценить взаимоотношения фирмы с непосредственным окружением и также, определить взаимоотношения со стейкхолдерами.

Список литературы

1. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник. – М. : Гардика, 2015.
2. Зильберштейн О. Б., Халеев А. И. Влияние организационной культуры на потенциал научно-производственных предприятий // Вестник МИРБИС. – 2015. – С. 131-136.
3. Колесников И. В. Управление стратегией сетевых структур : учебное пособие. – М. : Издательство: Государственный университет управления (Москва). – 2015. – 248 с.
4. Залого А. Анализ интересов стейкхолдеров предприятия [Электронный ресурс] / А. Залого, Е. Журавлева. – 2016.
5. Цыцарова Н. М. Управление стратегическим развитием приватизированных промышленных предприятий в современных условиях : автореф. дис. канд. экон. наук / Н. М. Цыцарова ; Пензенский государственный университет. – Пенза, 2012. – 23 с.

Таблица 3 – Интересы стейкхолдеров ТС «Гулливер»

Список Стейк-Холдеров (группы)	Степень Поддержки/противодействия	Интересы/мотивы	Сила влияния	Область влияния	Инструменты влияния	Стратегия взаимодействия
Ближний круг						
Собственники	+5	Рост прибыли и годовых дивидендов, рост стоимости компании	5	3	Устав компании, Кодекс корпоративного управления компании	<ul style="list-style-type: none"> • Согласование основных направлений деятельности, а также вопросов, относящихся к общему руководству компании. • Предоставление сведений о планах, достижениях, проблемах деятельности компании.
Сотрудники	+ 4	Заработная плата, премии, карьерный рост, условия трудового договора, социальные гарантии (в т. ч. медицинская страховка), уровень полномочий и ответственности, уровень удовлетворенности работой	3	3	Трудовой кодекс, трудовые договоры, договоры гражданско-правового характера	<ul style="list-style-type: none"> • Исполнение должностных полномочий, направленных на реализацию задач и функций компании. • Обеспечение всем работникам равных возможностей для реализации их потенциала в процессе трудовой деятельности, беспристрастной и справедливой оценки их результатов, подбор и карьерный рост работников исключительно на основе профессиональных способностей, знаний и навыков.

Продолжение табл. 3

Список Стейк-Холдеров (группы)	Степень Поддержки/противодействия	Интересы/мотивы	Сила влияния	Область влияния	Инструменты влияния	Стратегия взаимодействия
Ближний круг						
Потребители	+4	Коммерческие/Социальные интересы	4	2	Договоры	<ul style="list-style-type: none"> • Обеспечение соответствия ожиданиям потребителей продуктов и услуг компании. • Анализ удовлетворенности потребителей.
Государственные органы	+2	Налоговые поступления, экономический рост, занятость населения	3	1	Законы, гос. программы социально-экономического развития	<ul style="list-style-type: none"> • Приглашение к участию в рабочих группах, форумах, конференциях, организуемых компании. • Согласование основных направлений деятельности компании.
Конкуренты	-4	Увеличение доли присутствия на рынке	4	2	Применение более новых технологий, рост активов, ценовая конкуренция	<ul style="list-style-type: none"> • Проявление уважения и следование принципу добросовестной конкуренции • Мониторинг, анализ и маркетинговые исследования рынка.
Финансовые институты	+1	Обслуживание специальных счетов, участие в реализации программ компании	2	1	Договоры	<ul style="list-style-type: none"> • Заключение договоров, контроль за исполнением договорных отношений. • Улучшение условий договора.

Список Стейк-Холдеров (группы)	Степень Поддержки/противодействия	Интересы/мотивы	Сила влияния	Область влияния	Инструменты влияния	Стратегия взаимодействия
Ближний круг						
Поставщики	+4	Коммерческие интересы	3	2	Правила осуществления закупок товаров, работ и услуг компании, договоры	<ul style="list-style-type: none"> • Заключение договоров, контроль за исполнением договорных отношений. • Деловая переписка. • Обеспечение закупок товаров, работ, услуг,
Общественные объединения	+1	Реализация целей и задач общественных объединений, получение спонсорской помощи	3	1	Устав компании, договорные отношения по заключенным договорам, проведение форумов, конференций и т.д.	<ul style="list-style-type: none"> • Соблюдение норм законодательства. • Осуществление благотворительности и спонсорства. • Проведение совместных мероприятия (встреч, форумов, конференций и пр)
СМИ	+2	Публикации и информирование о деятельности компании, коммерческие интересы	2	1	Публикации и информирование о деятельности компании, интервью, пресс-релизы и т.д.	<p>Организация информационной деятельности путем:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Реализации PR – мероприятий; • Донесения до целевой аудитории сильных сторон и возможностей компании;

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Е. И. Артамонова,
магистр Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. М. Цыцарова*

Финансовая устойчивость является одной из ключевых характеристик финансового состояния предприятия, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в это предприятие. Современное нестабильное состояние экономики сказывается на каждом предприятии по-разному. Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение. Если нет, то предприятие очень быстро становится финансово-неустойчивым и ему требуется финансовое оздоровление.

Данная тема является актуальной, так как управление финансовой устойчивостью на современном этапе развития экономических отношений приобретает главное значение для поддержания ликвидности, платежеспособности и конкурентоспособности каждой организации в любой промежуток времени и помогает своевременно выявить проблемы и незамедлительно начать принимать меры по их решению.

Залогом выживаемости и основой стабильности предприятия служит ее финансовая устойчивость, то есть такое состояние финансов, которое гарантирует организации постоянную платежеспособность.

Анализируя существующие взгляды на финансовую устойчивость предприятия и ее показатели, можно выделить два подхода к ее определению. Согласно подходу, сложившемуся в отечественной экономике, основными критериями финансовой устойчивости являются платежеспособность и инвестиционная привлекательность предприятия, а так же его обеспеченность запасов источниками формирования. Вторым подходом развивался в западной экономической практике, где основным критерием финансовой устойчивости предприятия считалась его независимость от кредиторов и инвесторов.

Г. В. Савицкая определяет финансовую устойчивость предприятия как способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска.

Другое определение сущности финансовой устойчивости дает профессор А. Д. Шеремет. Он считает, что сущностью финансовой устойчивости является обеспеченность запасов источниками формирования, тогда как платежеспособность является ее внешним проявлением. В то же время степень обеспеченности запасов источниками обуславливает ту или иную степень платежеспособности (или неплатежеспособности). Так, соотношение собственного и заемного капиталов говорит об автономии организации в условиях рынка, характеризует ее финансовую устойчивость. Абсолютная и нормальная устойчивость финансового состояния характеризуется отсутствием просроченных обязательств и причин их возникновения.

Эти два подхода весьма актуальны в условиях существующей экономики. Отсюда, можем сделать вывод, что под финансовой устойчивостью мы понимаем способность функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов, создавая платежеспособность и обеспечивая независимость от кредиторов.

Далее рассмотрим факторы, которые влияют на финансовую устойчивость предприятия:

К внутренним факторам относятся:

- отраслевая принадлежность организации;
- структура выпускаемой продукции, ее доля в общем платежеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величина издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

К внешним факторам относят:

- влияние экономических условий хозяйствования;
- преобладающую в обществе технику и технологию;
- платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей;
- налоговую кредитную политику правительства;
- законодательные акты по контролю за деятельностью организации;
- внешнеэкономические связи;
- систему ценностей в обществе и др.

Влиять на эти факторы хозяйствующий субъект не в состоянии, он лишь может адаптироваться к их влиянию.

Финансовая устойчивость и конкурентоспособность – это взаимосвязанные и взаимовлияющие характеристики экономического субъекта. С одной стороны, финансовая устойчивость определяет конкурентоспособность организации, ее возможности в поддержании и наращивании объе-

мов деятельности, является гарантом соблюдения экономических интересов и субъекта хозяйствования и его партнеров. С другой стороны, высокая конкурентоспособность является важнейшим фактором финансовой устойчивости коммерческой организации, поскольку обеспечивает ей не только постоянный денежный поток, но и инвестиционную привлекательность. В этой связи изучение методов управления финансовой устойчивостью должно осуществляться на много-факторной основе, на базе оценки не только финансовых, но и нефинансовых показателей, в том числе и показателей конкурентоспособности.

Для укрепления своей финансовой устойчивости предприятию необходимо повышать свою конкурентоспособность. Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия.

1. Постоянное использование нововведений.
2. Поиск новых, более совершенных форм выпускаемого товара.
3. Выпуск продукции такого качества, которое бы отвечало государственным и мировым стандартам.
4. Сбыт товаров в те же сегменты рынка, где наиболее высокие требования к качеству и сервисному обслуживанию.
5. Использование только высококачественного сырья и материалов.
6. Постоянное обучение и переподготовка кадров.
7. Повышение материальной заинтересованности работников и улучшение условий труда.

Конкурентоспособность предприятия, его финансовая устойчивость – это сложные и взаимосвязанные категории.

С одной стороны, повышение конкурентоспособности предприятия является необходимым и обязательным условием обеспечения и поддержания на должном уровне финансовой устойчивости.

С другой стороны, неустойчивое финансовое состояние предприятия не позволяет успешно решать проблему конкурентоспособности. Поддержание необходимого уровня конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия требует полного использования многочисленных внутренних и внешних факторов развития.

Список литературы

1. Пуртова А. Ф. Исследование методических подходов к определению и оценке финансовой устойчивости предприятия // Молодой ученый. – 2014. – № 15. – С. 197-200.
2. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник. – 14-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 649 с.
3. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 307 с.
4. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2012.

СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКОГО СТАНДАРТА ПБУ «УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ» С ПОЛОЖЕНИЯМИ МСФО: ЗАПАСЫ

А. А. Аюпова,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харьковца*

От правильного ведения бухгалтерского учета материально-производственных запасов зависит эффективность деятельности предприятия. Адаптация бухгалтерского учета на Международные стандарты финансовой отчетности – одно из направлений совершенствования учета в России. Эта адаптация представляет собой постепенное совершенствование российских систем учета и отчетности, направленное на формирование более качественной финансовой информации и соответствие лучшим международным практикам.

Регулирование учета МПЗ в Российской Федерации основано двумя нормативными документами:

- Положение по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (утверждено приказом Минфина России от 9 июня 2001г. № 44н);

- Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов (утвержденные приказом Минфина России от 28 декабря 2001г. № 119н).

Зарубежная практика ведения учета основывается на МСФО 2 «Запасы». Кроме этого не упускаются из виду Принципы подготовки и составления бухгалтерской отчетности.

Изменения, вносимые в ПБУ 5/01, направлены к приближению к МСФО 2 «Запасы», но принципиальных отличий в подходах и оценке, в применяемой терминологии содержится множество.

Правила оценки материально-производственных запасов, определение запасов, представление требований к раскрытию информации в бухгалтерской отчетности – это не отличия, а все то, что устанавливают и МСФО 2 «Запасы» и ПБУ 5/01.

Различия между международным и российским стандартом представим в виде таблицы (таблица 1).

Большинство крупных российских компаний составляют свою отчетность, опираясь на ПБУ. К отчетности в соответствии с ПБУ, как правило, в дополнении составляется финансовая отчетность по МСФО, на консолидированной основе и предназначена для инвесторов и крупных кредиторов. Так особенностями законодательной и нормативной базы России объясняются все различия в учете МПЗ в российских и междуна-

родных стандартах. Кроме законодательной и нормативной базы препятствием для внедрения МСФО в России можно считать недостаток финансовых и кадровых ресурсов.

Таблица 1 – Сравнительный анализ ПБУ 5/01 и МСФО 2 «Запасы» по учету материально-производственных запасов [1], [3 с. 72–76].

Отличие	МСФО 2 «Запасы»	ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»	Пояснение
По ведению учета	Регламентирует учет запасов в целом	Регламентирует учет только МПЗ	Согласно МСФО № 2, если речь идет о поставщике услуг, он оценивает запасы по затратам на их производство, а значит включают в себя затраты на оплату труда и прочие затраты на персонал, а в ПБУ 5/01 рассматриваются только материальные запасы
По способу оценки запасов	Запасы оцениваются по наименьшей из двух величин: по чистой возможной цене продажи или по себестоимости	Материально-производственные запасы оцениваются по фактической себестоимости	Оценка запасов по МСФО №2 позволяет применить принцип осмотрительности, то есть в большей степени признать убытки, чем предвосхитить прибыль. Такие виды запасов как товары в розничной торговле и по ПБУ 5/01 и по МСФО №2 разрешается оценивать по продажным ценам с отдельным учетом скидок (наценок)
В структуре запасов	Все запасы за исключением: незавершенного производства по договорам на строительство (МСФО 11), финансовых инструментов (МСФО 32), биологических активов, сельскохозяйственной продукции (МСФО 41)	Сырье и материалы, товары для продажи, готовая продукция	Согласно ПБУ 5/01 незавершенное производство не относится к МПЗ
По учету в себестоимости запасов скидок и надбавок	Скидки и надбавки вычитаются из себестоимости товаров, учитываются отдельно	В себестоимость МПЗ включают все суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу)	Отличие может привести к завышению балансовой стоимости запасов по данным российского бухгалтерского учета.

Окончание табл. 1

Отличие	МСФО 2 «Запасы»	ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»	Пояснение
По учету в себестоимости запасов затрат по займам	Учет затрат по займам регламентирует МСФО 23 (затраты по займам могут быть отнесены на первоначальную стоимость запасов, если подготовка этих запасов к использованию или продажи требует значительного времени)	Позволяет включать в себестоимость МПЗ затраты на оплату процентов по заемным средствам, если они произведены до даты их оприходования на складах организации	Отличие может привести к завышению балансовой стоимости запасов по данным российского бухгалтерского учета
В отражении запасов в финансовой отчетности	Вне зависимости от права собственности активы (стоимость всех готовых и незавершенных товаров) должны быть признаны запасами и учтены на балансе организации	Право собственности является обязательным условием для учета МПЗ на балансе организации, если такого права нет – то МПЗ должны быть учтены за балансом	
По способу оценки запасов при выбытии	Оценка запасов производится следующими способами: по себестоимости каждой единицы запасов, по средней себестоимости, по себестоимости первых по времени приобретения запасов (метод ФИФО)	Оценка МПЗ производится следующими способами: по себестоимости каждой единицы запасов, по средней себестоимости, по методу ФИФО	Наиболее распространенным в отечественной практике является способ оценки по средней себестоимости, а в международной – рекомендован метод ФИФО
По раскрытию информации в финансовой отчетности	Подлежит раскрытию: <ul style="list-style-type: none"> - обстоятельства, которые привели к восстановлению списанных запасов; - сумму любого восстановления списания, которая была признана как уменьшение величины запасов; - соответствующая сумма запасов, признанных в качестве расходов в течение отчетного периода; - балансовую стоимость запасов по видам, переданных в залог в качестве обеспечения обязательств, учитываемых по справедливой стоимости за вычетом затрат на их продажу; - принципы учетной политики, принятые для оценки запасов 	Подлежит раскрытию информация: <ul style="list-style-type: none"> - о способах оценки МПЗ по их группам; - о стоимости МПЗ, переданных в залог; - о последствиях изменений способов оценки МПЗ; - о величине и движении резервов под снижение стоимости материальных ценностей 	МСФО 2 предъявляет более расширенные требования к раскрытию информации в финансовой отчетности, ПБУ 5/01 предъявляет к раскрытию минимум информации с учетом существенности

Предприятиям необходимо составлять одновременно налоговую, бухгалтерскую в соответствии с ПБУ и отчетность в соответствии с МСФО обуславливает затрудненность перехода стандартов на международные и их затратность.

Но при всех обстоятельствах внедрение МСФО диктуется экономической необходимостью, поэтому в перспективе международные стандарты рано или поздно будут внедрены в российскую систему бухгалтерского учета в том или ином виде. Дальнейшее совершенствование системы бухгалтерского учета в России должно быть направлено на активизацию использования международных стандартов путем построения эффективного учетного процесса в организациях [1].

Таким образом, сравнительный анализ позволяет выявить пути для адаптации российских систем учета и отчетности на международные стандарты, что в свою очередь является важным, необходимым шагом для совершенствования учета способствующего эффективной деятельности предприятия.

Список литературы

1. Долгова Ю. В. Сравнительный анализ ПБУ 5/01 и МСФО 2 по учету материально-производственных запасов // Молодой ученый. – 2016. – № 30. – С. 188-191.

2. Анциферова В. А. Различия бухгалтерского учета материально-производственных запасов по российским и международным стандартам // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2015. – № 12. – С. 141-143.

3. Международные стандарты финансовой отчетности : учебное пособие / М-во образования и науки Рос. Федерации, Ульянов. гос. техн. ун-т, Ин-т дистанционного и доп. образования ; сост. Н. В. Харькова. – Ульяновск : УлГТУ, 2015. – 182 с.

ПРОБЛЕМЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. И. Багненко,

***студент Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро***

В статье рассматривается актуальность и важность анализа, изучение платежеспособности предприятия, проблем и методов оценки. Показано, что платежеспособность определяет возможность предприятия своевременно расплачиваться по краткосрочным обязательствам с помощью лик-

видных оборотных активов и одновременно продолжать бесперебойную деятельность.

В актуальности темы не возникает сомнений, так как одним из важнейших критериев оценки финансового положения предприятия является его платежеспособность, под которой понимается готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств.

Характерная особенность современной российской экономики заключается в низком уровне платежеспособности предприятий различных отраслей хозяйствования. Предприятие считается платежеспособным, когда оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. Анализ платежеспособности, осуществляемый на основе данных бухгалтерского баланса, необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов [2, с. 24]. Прежде чем выдавать кредит, банк должен удостовериться в кредитоспособности заемщика. То же должны сделать и предприятия, которые хотят вступить в экономические отношения друг с другом. Например, доля убыточных предприятий промышленности, согласно данным доля убыточных организаций в РФ в 2014 году увеличилась на 1,3 процентного пункта по сравнению с предыдущим годом и составила 28,1%. [1] Соответственно, и поступлений в бюджетную систему) всех отраслей и 28% валового регионального продукта. Необходимым для решения проблем неплатежеспособности предприятий является становление механизмов их финансового оздоровления в условиях переходного периода. Особенно важно знать о финансовых возможностях партнера, если возникает вопрос о предоставлении ему коммерческого кредита или отсрочки платежа [3, с. 21].

Проблемы создания механизмов восстановления платежеспособности, а также улучшения финансового состояния предприятий проявляются как на теоретическом, так и на практическом уровнях.

При определении понятия «финансовое оздоровление» обычно придерживаются следующей точки зрения: во-первых, под финансовым оздоровлением следует понимать процедуры, т. е. конкретные мероприятия, осуществляемые на предприятии; во-вторых, данные процедуры могут быть направлены не только на восстановление платежеспособности неплатежеспособного предприятия, как полагает ряд авторов, но и на установление более высокого уровня показателей платежеспособности и других экономических показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, на платежеспособном предприятии.

Финансовое оздоровление предприятия не может происходить без выявления причин возникновения неплатежеспособности, поскольку предприятие на всем протяжении своей жизнедеятельности находится под воз-

действием внешней и внутренней среды. В наиболее общем виде причины неплатежеспособности подразделяются на внешние и внутренние [5, с. 18].

Внешние причины неплатежеспособности возникают помимо воли самого предприятия и зависят от воздействия определенных субъектов рыночных отношений, с которыми предприятие взаимодействует тем или иным образом. Существует три группы субъектов рыночных отношений, оказывающих наиболее сильное влияние на финансовое состояние предприятия: потребители товаров и услуг – посредством спроса на продукцию, услуги и способностью за них рассчитаться; контрагенты – поставщики ресурсов – посредством изменения уровня цен на поставляемые товары и услуги, а также доступности ресурсов (в том числе кредитных и трудовых); государство, которое как регулятор макро-экономических процессов в конечном счете формирует правила и условия поведения на рынке.

Непродуманность государственного регулирования может создать предприятиям препятствия при выходе на внутренние и международные рынки, получении кредитных ресурсов, бюджетном финансировании, создать условия несовершенной конкуренции, чрезмерную нагрузку при уплате налогов, т. е. прямым образом повлиять на платежеспособность предприятий, в том числе и явиться причиной их неплатежеспособности [4, с. 14].

Условием эффективной реализации реабилитационных процедур банкротства, кроме механизма принятия кредиторами обоснованных решений, как в ходе процедур банкротства, так и вне рамок действия законодательства о несостоятельности должно стать формирование единой государственной политики, направленной на защиту интересов государства в делах о банкротстве, в том числе путем своевременного планирования бюджетного финансирования мероприятий по восстановлению платежеспособности проблемных предприятий и организаций. Одним из потенциальных направлений должно стать включение мероприятий по финансовому оздоровлению неплатежеспособных организаций в федеральные целевые программы и привлечение необходимых финансовых средств для их реализации, а также формирование региональных центров по финансовому оздоровлению предприятий при администрациях субъектов Федерации [6, с. 15].

Данное утверждение доказывается зарубежной практикой финансового оздоровления предприятий. В странах Западной Европы и США реакция государств на национальные экономические кризисы состояла в совершенствовании систем несостоятельности, а именно в повышении эффективности процедур несостоятельности и усилении их реабилитационной направленности.

В заключение можно сделать выводы, что платежеспособность определяет возможность предприятия своевременно расплачиваться по

краткосрочным обязательствам с помощью ликвидных оборотных активов и одновременно продолжать бесперебойную деятельность. Очень многое зависит от федеральных целевых программ по созданию мероприятий для работы с неплатежеспособными организациями

Это предполагает, что оборотные активы в форме дебиторской задолженности и части запасов могут быть превращены в денежные средства, достаточные для погашения краткосрочных долгов, числящихся на балансе предприятия. Положительная разница между стоимостью ликвидных оборотных активов и величиной краткосрочной задолженности должна быть не менее стоимости запасов, необходимых для продолжения бесперебойной деятельности, т. е. для обеспечения одного цикла кругооборота средств. Формирование выручки от продаж в конце цикла сопровождается формированием новых оборотных активов в форме запасов дебиторской задолженности и денежных средств. От платежеспособности также зависит и экономическое благополучие страны, что означает необходимость поддержки предприятий со стороны государства.

Список литературы

1. <http://www.gks.ru/>.
2. Безвербная М. Ю. // Известия ИГЭА. – 2013.
3. Грязнова А. Г., Федотова М. А. Оценка бизнеса. – М., 2012.
4. Жеглов А. В. Методика оценки стоимости банка, основанная на его официальной отчетности // Финансы и кредит. – 2012.
5. Ларионова И. В. Реорганизация коммерческих банков. М., 2013.
6. Никонова И. А., Шамгунова Р. Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка. – М., 2013.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ФОНДОВ РОССИИ И КАЧЕСТВА ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

Е. А. Бель,

***магистр Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент И. С. Большухина***

Внебюджетные фонды государства представляют собой совокупность финансовых средств, находящихся в распоряжении центральных или местных органов власти. Внебюджетные социальные фонды называются так, потому что они созданы в целях эффективной реализации социальных программ РФ. Они образуют самостоятельную финансово-правовую базу федеральных и местных внебюджетных средств. Государственные внебюд-

жетные социальные фонды имеют целевое назначение, их формирование, отпуск средств, определение объемов финансирования, т. е. исполнение их бюджетов находится под контролем финансовых органов.

Государственными внебюджетными фондами Российской Федерации являются:

- Пенсионный фонд Российской Федерации;
- Фонд социального страхования Российской Федерации;
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования;
- Государственный фонд занятости населения РФ.

Рассмотрим более подробно фонд социального страхования Российской Федерации.

Социальное страхование – это один из видов государственного материального обеспечения населения при наступлении нетрудоспособности по болезни и в иных предусмотренных законом случаях (например, санаторно-курортное лечение, организация лечения, пособие и т. п.).

Фонд государственного социального страхования – централизованный фонд денежных ресурсов общегосударственного назначения. Создается Фонд страховым методом с обязательным участием средств предприятий и организаций и лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

Фонд государственного социального страхования Российской Федерации выполняет следующие **функции**:

- концентрация денежных средств государства на социальное страхование;
- обеспечение гарантированных государством пособий гражданам по временной нетрудоспособности, беременности и родам и другим законным основаниям (по уходу за ребенком до достижения им полутора лет);
- оплата путевок на санаторно-курортное лечение работников;
- участие в разработке и реализации государственных программ охраны здоровья работников и социального страхования;
- частичное финансирование санаториев-профилакториев, оздоровительных лагерей для детей.

Источником образования Фонда являются:

- 1) страховые взносы работодателей – предприятий и организаций, которые вносят денежные средства в виде единого социального налога (взноса) по установленным ставкам;
- 2) страховые взносы граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью;
- 3) средств государственного бюджета (в форме дотаций) и доходы от инвестирования части временно свободных средств Фонда в банковские вклады;
- 4) прочие поступления.

Все организации и предприятия независимо от форм собственности с 2001 года вносят взносы в Фонд государственного социального страхования в виде единого социального налога на счета, открытые органами Федерального казначейства, а затем последние перечисляют средства в Фонд социального страхования.

Размер взносов, перечисляемых в Фонд социального страхования, начисляется по тарифу, размер которого устанавливается Федеральным законом. Инструкция о порядке начисления и уплаты страховых взносов, расходования и учета средств государственного социального страхования (от 2 октября 1996 г.) введена в действие с 1 января 1997 года.

В соответствии с действующим порядком формирования бюджета Фонда социального страхования сумма страховых взносов распределяется следующим образом:

- 74% страховых взносов остаются на предприятии, бухгалтерия которого по поручению профкома делает необходимые расчеты по социальному страхованию;
- 26% страховых взносов централизуются на региональном и федеральном уровнях.

Контроль за полнотой и своевременностью уплаты взносов на социальное страхование возложен на Фонд социального страхования и Государственную налоговую службу РФ [2].

Рассмотрим травматизм на производстве в период с 2005 по 2014 г. (табл. 1).

Таблица 1 – Травматизм на производстве в период с 2005 по 2014 г.

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на один рабочий день и более и со смертельным исходом:						
всего, тыс. человек	78	48	44	40	36	31
на 1000 работающих	3,1	2,2	2,1	1,9	1,7	1,4
Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве со смертельным исходом:						
всего, человек	3091	2004	1824	1820	1699	1456
на 1000 работающих	0,124	0,094	0,086	0,084	0,080	0,067

Динамика численности пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности и со смертельным исходом с 2005 к 2014 г. значительно уменьшилась на 47 тыс. чел. По отношению 2013 г. к 2014 г. численности пострадавших при несчастных случаях

на производстве со смертельным исходом на 1000 человек уменьшилось на 0,013.

Далее рассмотрим расходы на выплату пособий и социальную помощь за 2000-2014 годы (табл. 2).

Таблица 2 – Расходы на выплату пособий и социальную помощь травматизма на производстве за 2000-2014 г.

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Расходы на выплату пособий и социальную помощь – всего, млн руб.	77744	314912	1522664	1831351	1935941	2076185	2179306
в том числе:							
пособия по временной нетрудоспособности	33245	66329	185183	154247	148559	164703	178757
из них по трудовым увечьям и профессиональным заболеваниям	487	1256	2690	2540	2183	2312	2329

Расходы на выплату пособий и социальную помощь травматизма на производстве с 2000 к 2014 г. увеличились на 2101562 млн руб. Пособия по временной нетрудоспособности с 2013 к 2014 г. увеличились на 14054 млн руб. Расходы на выплату по трудовым увечьям и профессиональным заболеваниям с 2000 к 2014 г. увеличились на 1842 млн руб.

Далее рассмотрим уровень занятости населения за 2000-2014 гг. (табл. 3).

Таблица 3 – Уровень занятости населения за 2000-2014 гг.

	Уровень занятости (занятое население к численности населения соответствующей возрастной группы)	
	в возрасте 15-72 года	в трудоспособном возрасте ¹⁾
Мужчины		
2000	63,8	72,2
2005	65,9	73,1
2010	68,0	75,1
2011	69,2	76,2
2012	70,4	77,5
2013	70,4	77,8
2014	71,0	78,8
Женщины		
2000	53,8	67,5
2005	57,2	69,0
2010	58,0	70,2
2011	59,2	71,3

Окончание табл. 3

	Уровень занятости (занятое население к численности населения соответствующей возрастной группы)	
	в возрасте 15-72 года	в трудоспособном возрасте ¹⁾
Женщины		
2012	60,1	72,3
2013	59,8	72,0
2014	60,3	72,9

¹⁾ Мужчины 16-59 лет, женщины 16–54 года.

Уровень занятости среди мужчин в трудоспособном возрасте увеличился с 2000 к 2014 г. на 6,4%. Уровень занятости среди мужчин в трудоспособном возрасте увеличился с 2013 к 2014 г. на 1%. Уровень занятости среди женщин в возрасте 15-72 года увеличился в 2000 к 2014 на 6,5%. Уровень занятости среди женщин в трудоспособном возрасте увеличился с 2013 к 2014 г. на 0,9%.

Далее рассмотрим уровень безработицы за 2000-2014 гг. (табл.4).

Таблица 4 – Уровень безработицы за 2000-2014 г.

	Уровень безработицы (безработные к численности рабочей силы соответствующей возрастной группы)		Уровень зарегистрированной безработицы (зарегистрированные безработные к численности рабочей силы ²⁾
	в возрасте 15–72 года	в трудоспособном возрасте ¹⁾	
Всего			
2000	10,6	10,9	1,4
2005	7,1	7,4	2,5
2010	7,3	7,6	2,1
2011	6,5	6,7	1,7
2012	5,5	5,7	1,4
2013	5,5	5,7	1,2
2014	5,2	5,4	1,2

¹⁾ Мужчины 16-59 лет, женщины 16-54 года.

²⁾ По данным Роструда, на конец года.

Уровень безработицы в трудоспособном возрасте с 2000 к 2014 г. уменьшился на 5,5%. Уровень безработицы в возрасте от 15-72 оказался меньше на 0,2%, чем уровень в трудоспособном возрасте.

Далее рассмотрим расходы на выплату пособий и социальную помощь за 2000-2014 годы (табл. 5).

Таблица 5 – Расходы на выплату семейных и материнских пособий
за 2000-2014 гг.

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Расходы на выплату пособий и социальную помощь – всего, млн руб.	77744	314912	1522664	1831351	1935941	2076185	2179306
в том числе:							
семейные и материнские пособия	27042	46736	351337	456415	535053	574186	574875
из них:							
по беременности и родам	3675	14403	67317	75632	86636	82448	95671
при рождении ребенка	1533	8192	18737	21311	23350	24792	19678
по уходу за ребенком до 1,5 года	1757	5632	121797	139802	152059	169580	121384
по уходу за детьми-инвалидами	141	374	760	938	1159	1417	1687
ежемесячное пособие на ребенка	19936	18135	43607	45228	48846	46601	46447
предоставление материнского (семейного) капитала	-	-	86793	162825	212315	237403	270710
прочие семейные и материнские пособия	-	-	12326	10679	10688	11945	19298

Расходы на выплату семейных и материнских пособий с 2000 к 2014 г. увеличились на 547833 млн руб. Расходы на выплату по беременности и родам с 2013 к 2014 г. увеличились на 13223 млн руб. Выплаты по ежемесячным пособиям с 2013 к 2014 г. уменьшились на 154 млн руб. Предоставление материнского (семейного) капитала с 2013 к 2014 г. увеличились на 33307 млн руб.

В целом оценка системы социального страхования как фактора повышения качества жизни показывает, что существующая система социального страхования, в некоторых случаях требует пересмотра подходов к поступлению и распределению страховых взносов. Социальное страхование может эффективно функционировать только в случае, когда все субъекты правоотношений социально ответственны за исполнение установленных обязанностей. Поэтому, чтобы обеспечить высокий уровень социального обеспечения необходимо закрепить за каждым работником личную ответственность, т. е. привлечь участие самих работников, в финансировании страхования, где размер выплат зависит от предварительных взносов работников и их страхового стажа [1].

Именно, субъективные мнения в период реформирования социальной системы, позволяют говорить о социальных связях, об удовлетворенности отдельными категориями социального страхования и его влияния

на жизнь в целом, о социальной стабильности, других важных жизненных ценностях, которые не отражает современная статистика.

Список литературы

1. Вознюк Г. А. Влияние социального страхования на качество жизни работников промышленного предприятия // Молодой ученый. – 2015. – №10. – С. 303-306.
2. Смольянинова Е. Н. Бюджетная система РФ : учебное пособие. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2014.
3. <http://fss.ru/ru/statistics>.
4. Российский статистический ежегодник. – 2015.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

М. Э. Беспалова,
магистр Саратовского государственного технического университета
имени Гагарина Ю. А
Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Яхварова

Негативное влияние общеэкономической ситуации на рынок труда Саратовской области проявляется не только в спаде производства, вызвавшем сокращение занятости населения и рост безработицы, но и в задержках выплат заработной платы, расширении сегмента теневой занятости, а также в увеличении социальной напряженности в регионе [1, с. 235].

Результаты опросов общественного мнения, проведенные разными учреждениями области, свидетельствуют о снижении оптимизма в перспективных ожиданиях населения.

Рост напряженности на рынке труда затронул интересы самых различных слоев населения. По данным опросов, главными причинами для беспокойства являются возможное уменьшение или задержки заработной платы и социальных выплат, негативные ожидания сокращения штатов и увольнений, а также инфляционные ожидания.

Для преодоления сложившейся ситуации Правительство РФ разработало ряд мер, задействовав резервные фонды, созданные в период роста нефтяных цен на мировом рынке. Ведущим банкам были предоставлены значительные финансовые ресурсы для преодоления кризиса ликвидности. В период кризиса были увеличены пособия по безработице, реализованы меры по подготовке и переподготовке лиц, потерявших работу.

В целях стабилизации ситуации на рынке труда Саратовской области и улучшения социально-экономического положения были приняты област-

ные целевые программы: «Содействие занятости населения, совершенствование социально-трудовых отношений и регулирование трудовой миграции в Саратовской области до 2020 года» [3], «Развитие экономического потенциала и повышение инвестиционной привлекательности региона до 2020 года», «Обеспечение населения доступным жильем и развитие жилищно-коммунальной инфраструктуры до 2020 года» и другие.

Предпринятые меры и реализация активной политики на рынке труда позволили стабилизировать ситуацию в сфере занятости и предотвратить «обвальный» рост безработицы. Антикризисная политика, проводимая в Саратовской области, была ориентирована на стабилизацию социально-экономической ситуации и сдерживание массовой безработицы, которая может спровоцировать социальную нестабильность и рост напряжения в обществе. Система реализованных антикризисных мер дала свои положительные результаты, как на федеральном, так и на региональном уровне. Однако, содержание антикризисных мер вряд ли целесообразно сводить только к задачам «сохранения рабочих мест» на существующих предприятиях с целью предупреждения роста безработицы. Не менее важной стратегической задачей является формирование новой модели занятости, которая обеспечит устойчивое посткризисное развитие экономики области.

Формирование эффективной структуры занятости – длительный процесс, основное содержание которого составляют фундаментальные структурные изменения, обеспечивающие модернизацию экономики, диверсификацию занятости, источников доходов населения за счет создания современной производственной и социальной инфраструктуры, развития наукоемких и высокотехнологичных сегментов в различных отраслях.

Вместе с тем, как показывают результаты анализа структуры занятости населения Саратовской области (рисунок 1) [4, с. 16], формирующиеся пропорции характеризуют инерционную динамику, не предусматривающую глубоких сдвигов, ориентированных на решение крупных стратегических задач.

Выстраиваемая в соответствии со структурой политика занятости в регионе должна подразумевать позитивное воздействие на способность экономики поддерживать баланс между повышением производительности труда и созданием новых рабочих мест на основе анализа социально-экономических факторов региона и с учетом прогноза динамики развития его отраслей.

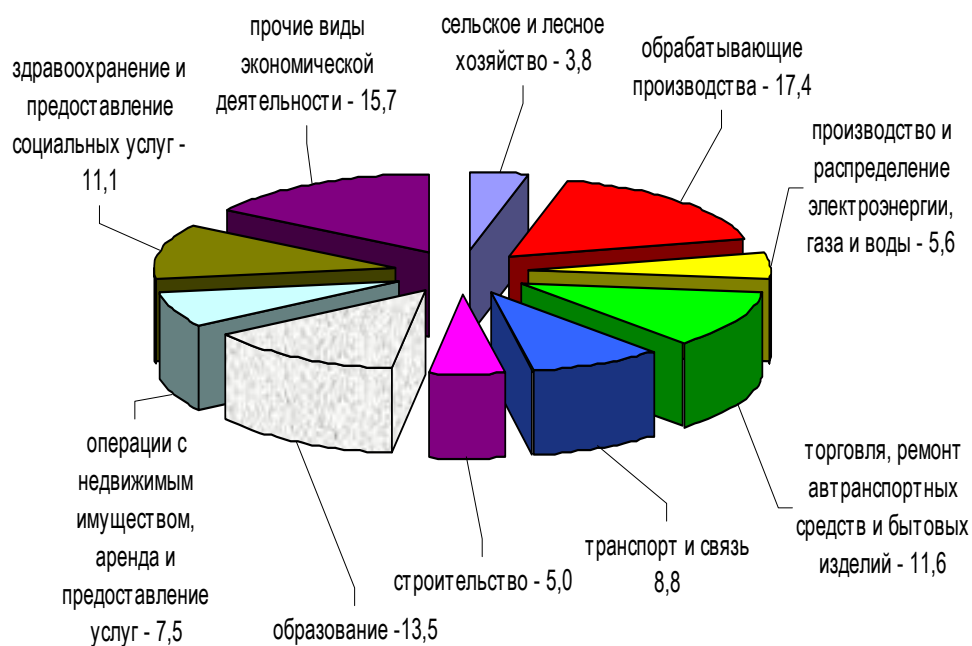


Рисунок 1 – Структура занятых на предприятиях, в организациях и учреждениях в январе 2017 года, %

Говоря о возможностях повышения эффективности политики занятости в регионе необходимо подразумевать более качественное достижение ее основных целей (содействие продуктивной, эффективной, полной и свободно избранной занятости) при минимизации издержек и с ориентацией на прогрессивные тенденции развития экономики.

Также надо учитывать, что необходимым результатом реализации программ занятости должно быть удовлетворение потребностей региона в рабочей силе, то есть сокращение безработицы, за счет вакансий, уже имеющихся в Саратовской области, что, безусловно, будет иметь положительный экономический эффект.

Оценка эффективности региональных программ содействия занятости населения представлена на рисунке 2 [2, с. 18].

Представляется, что ключевым критерием оценки эффективности государственной политики занятости в регионе должно стать число трудоустроенных из числа зарегистрированных безработных в период действия антикризисных программ. Следовательно, результативность обеспечения занятости в противовес безработице проявляется главным образом не в том, сколько безработных снято с учета, а в том, какое число безработных трудоустроено.

В условиях экономической неопределенности перед органами занятости населения ставятся сложные задачи, требуется уточнение подходов к оценке эффективности данной политики.



Рисунок 2 – Оценка эффективности региональных программ содействия занятости

Необходимо детально проанализировать все существующие методики с точки зрения достоинств и недостатков, чтобы, с одной стороны, рационально и эффективно использовать ограниченные финансовые средства, выделяемые государством на реализацию активных программ содействия занятости населения, а с другой стороны, обеспечить достижение значимых результатов для субъектов рынка труда и общества.

Список литературы

1. Блинова Т. В. Стратегия диверсификации структуры занятости населения Саратовской области / Т. В. Блинова, А. П. Потапов // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2014. – № 1. – С. 235-239.
2. Смирнов С. Система оценок эффективности политики занятости в регионе / С. Смирнов // Человек и труд. – 2015. – № 4. – С. 15-19.
3. Государственная программа Саратовской области «Содействие занятости населения, совершенствование социально-трудовых отношений и регулирование трудовой миграции в Саратовской области до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zanas.saratov.gov.ru/> (Дата обращения: 20.05.2017).

4. Департамент Федеральной государственной службы занятости населения по Саратовской области: Информационный бюллетень [Электронный ресурс]. – Саратов, 2015. – 208 с. – Режим доступа: <http://www.zanas.saratov.ru> (Дата обращения: 20.05. 2017).

ПРИЧИНЫ ОБРАЩЕНИЯ К КОНСУЛЬТАНТАМ

*В. А. Бондаренко,
студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Е. Минякова*

Все процессы в организации взаимодействуют между собой, образуя непрерывный цикл нахождения путей решения проблемы и осуществления изменений. Проблема – несоответствие фактического состояния управляемого объекта желаемому или заданному, любая тенденция, которая может привести к ухудшению в будущем, а потому требует принятия соответствующих мер [1, с. 14].

Данные о внешней и внутренней среде могут свидетельствовать о текущих проблемах организации или тенденциях, которые могут неблагоприятно сказаться на деятельности в дальнейшем.

При самостоятельном подходе к проблеме клиенты сталкиваются с определенными трудностями. Происходит это из-за некоторой ограниченности – им сложно объективно оценивать происходящее в собственной компании. В большинстве случаев они не способны увидеть причины нестабильности, что приводит к неправильному определению сути проблем, а в будущем, к потере времени и дополнительным расходам.

Можно выделить 7 наиболее распространенных ошибок определения проблем:

1. Принятие симптомов за проблему;
2. Предвзятое мнение о причинах проблем;
3. Определение проблемы с позиций власти (причину проблемы может определить только руководитель);
4. Сложно установить, что является причиной, а что следствием;
5. Незавершенный диагноз проблем;
6. Не учитываются все аспекты управленческой проблемы;
7. Не учитывается восприятие проблемы в разных частях организации [2, с. 60].

Работая с проблемой, консультанты раскрывают ее суть и изначальные причинные ее возникновения. Но трудности возникают и у консультантов. Во многом все зависит от их опыта, навыков и знаний.

В любом случае, не обязательно после определения проблем сразу обращаться за помощью к консультантам для решения. Скорее всего, со многими проблемами организация может и сама справиться. Прежде нужно решить, есть ли достаточное количество ресурсов для улучшения возникшей ситуации самостоятельно, или все дешевле, надежнее и быстрее и проще будет, если пригласить консультанта?

Предприятие по работе с клиентами должно создать команду специалистов, распределить проблемы по степени важности, разработать программу действий и процедуру реализации, в ситуации, когда есть люди, которые заинтересованы, у которых имеются нужные знания и необходимый опыт, которых можно привлечь в определенной области без особого нарушения деятельности организации.

И вот когда нет возможности самостоятельного решения проблем, компания вынуждена пригласить помощь со стороны. В этом и заключается то, что они начинают подключать консультантов. Основными причинами обращения к ним являются:

Применение опыта и необходимых знаний – быстрота изменения окружающей среды слишком высока, и порой даже масштабной организации вполне будет не доставать внутренних ресурсов для поиска решений возникающих проблем и соответственно использования новых возможностей.

Активная профессиональная помощь на определенный период времени – нехватка своих работников в решениях конкретных проблем.

Независимая оценка со стороны – беспристрастный взгляд помогает консультанту быть объективным.

Консультирование с целью помощи принятия решений – в ситуации, когда ограничены возможности, в связи с недостатком информации, консультант помогает руководителю найти более эффективное решение данной проблемы, прибегнуть к варианту источника информации.

Но также можно и не исключать факт того, что приглашение консультанта является лишь основанием для любопытства. Бывает так, что данная процедура не является однозначной, ведь в такой ситуации даже менеджеры не могут сказать, для чего они это делают. Престиж консультанта, и наглядный пример успешного продвижения, после его приглашения. Такое может породить вопрос: «А может и нам попробовать?» В России в большинстве случаев так приглашают иностранцев. Все это приводит лишь к тому, что потратив немалую сумму за приспособленный для них красивый пересказ умных источников, разочаровываются в управленческом консалтинге совсем.

Список литературы

1. Цыцарова Т. Е. Управленческое консультирование. – Ульяновск : УлГТУ, 2014.
2. Кубр М. Как выбрать и использовать консультантов. Руководство клиента : пособие. – 2013. – 60 с.

ТЕНДЕНЦИИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Е. И. Борисенко,
студентка Института сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) Донского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент А. И. Пахомова

В настоящее время сфера бытового обслуживания населения играет очень большую роль в обеспечении жизнедеятельности людей, а также в социально-экономическом развитии государств мира.

Сфера услуг претерпела существенные перемены в результате проводимых в России преобразований и структурных реформ, связанных с ними. Успех финансовых реформ, как правило, зависит от объема и качества услуг, которые предоставляются населению. Процесс оказания услуги должен организовываться таким образом, чтобы гарантировать прибыльную работу предприятий. При этом услугой называют нематериальный продукт труда, который предназначен для удовлетворения потребностей человека [1].

На преобразование структуры потребляемых услуг, падение занятости в сфере услуг, а также отсутствия работы в стране повлияли такие обстоятельства как развитие рыночных отношений, снижение уровня благосостояния потребителей и сокращение спроса на услуги [3].

За период реформ сфера услуг ускоренными темпами перешла от централизованно-распределительного дотационного принципа функционирования, до полной либерализации, исключая практически полностью систему льгот и дотаций.

На основании этого в сфере услуг произошло становление конкурентной среды, а также снижение доли потребительской кооперации в общем объеме услуг, предоставляемых общественности.

На сегодняшний день организации потребительской кооперации, обладая необходимыми положениями, располагают возможностью увеличить объем предоставляемых населению услуг, усилить их номенклатуру, усовершенствовать социально-экономическую эффективность хозяйствен-

ной деятельности и обеспечить устойчивое развитие в условиях рыночных отношений [5].

В результате реформирования экономики России возросла и доля сектора услуг, так как в настоящее время на него приходится 57% общей численности занятых и 58% ВВП. Это означает, что структура российской экономики приближается к соответствующей структуре постиндустриальных стран.

Тем не менее, повышение доли услуг в национальной экономике связано с резким уменьшением производства в промышленности и сельском хозяйстве, а также за счет роста услуг, связанных с товарно-денежным обращением, финансированием и посредническими операциями, в том числе со спекулятивными сделками.

В эпоху реформ XX в. Россия утратила свои передовые позиции по показателям интеллектуального потенциала среди цивилизованных стран и оказалась на уровне развивающихся стран [6].

На сегодняшний день значение сферы услуг в региональной экономике определяется такими основными показателями как:

- участие в общем валовом выпуске;
- производство валового регионального продукта (ВРП).

Показатель развития сферы услуг определяется валовым выпуском и валовой добавленной стоимостью (ВДС) сферы услуг в расчете на душу населения регионов. Сравнение таких показателей как уровень валового выпуска и валовой добавленной стоимости сферы услуг по субъектам Российской Федерации дает представление о характере динамики валового выпуска сферы услуг.

Опережение или отставание темпов роста составляющих валового выпуска (промежуточного потребления и валовой добавленной стоимости) от динамики аналогичных показателей на российском уровне можно считать показателем сравнительной эффективности развития сферы услуг в том или ином регионе страны.

Большинство специфических черт российской экономики, а также сферы услуг определены особенностями регионального экономического развития. В то время как во многих странах проблема региональной экономики и проблема национальной экономики по содержанию абсолютно идентичны [3].

В нашей стране проблемы экономики регионов имеют ярко выраженную особенность и определяются типом каждого отдельно взятого региона, его экономико-географическими параметрами, производственной базой, основными ресурсами, местом региона в государственной экономической системе, кроме того его инфраструктурой и другими необходимыми факторами.

Этим обуславливаются и различия в уровнях становления отраслей сферы услуг, на которые немаловажный отпечаток накладывает непосредственно региональная составляющая.

Несмотря на принятие и воплощение в жизнь целевых программ, сосредоточенных на сглаживание различий в уровне развития регионов, все так же можно наблюдать территории прогрессивного и регрессивного характера, управление развитием которых должно учитывать их специфику [4].

Опытобщественного-экономического становления ведущих зарубежных стран (США, ФРГ, Великобритании) указывает на то, что достижение качественно нового уровня жизни, в т. ч. на региональном уровне, невозможно без фундаментальных преобразований в сфере сервиса. Важной особенностью модели постиндустриального общества является оптимальное соотношение между материальным производством и сервисным сектором, потому что расширение сферы услуг представляет собой главный фактор экономического роста экономики и социального прогресса государства.

Так, в конце XX века сфера сервиса США, ФРГ, Франции и прочих передовых стран развивается опережающими темпами по сравнению с другими отраслями хозяйства и к настоящему моменту превратилась в крупнейший сектор экономики. В сфере услуг этих стран занято от 60 до 70% работающих, а доля инвестиций в отрасль составляет 30-40% от общего объема капиталовложений. Долговременная устойчивая тенденция опережающего роста сферы сервиса становится определяющим фактором развития постиндустриального общества. Структурное преобразование экономики стимулировало сбалансированное развитие материального производства и сервисной отрасли, что обеспечило формирование нового качества жизни.

Как показывает анализ статистических данных, сфера услуг в нашей стране значительно отстает от похожего сектора экономики развитых стран по качеству обслуживания, а также по количественным показателям. Малоразвитость сферы услуг в Российской Федерации затрудняет осуществление возложенных на отрасль социально-экономических функций. Это выражается в недостаточном участии сферы обслуживания в создании национального дохода и валового регионального продукта, сказывается на реализации интеллектуального потенциала человека как главной производительной силы общества [5].

Одной из важнейших особенностей сферы обслуживания является ее ярко выраженный региональный характер, предоставление услуг населению в основном по месту жительства в соответствии с индивидуальными потребностями людей, живущих на определенной территории. Сравнительно небольшая продолжительность производственного цикла

обуславливает низкую ресурсоемкость и высокую скорость движения оборотных средств. Данные факторы определяют быструю окупаемость капиталовложений и инвестиционную привлекательность отрасли.

Рост экономической эффективности работы сферы сервиса позволит обеспечить конкретному региону повышение таких показателей как валовый продукт, налоговые поступления в бюджет, заработная плата самодеятельного населения, а также занятость трудоспособных людей за счет научно обоснованного территориального размещения предприятий, которые производят необходимый комплекс услуг.

Таким образом, из рассмотрения парадигм развития мировой экономики в XXI веке и состояния отечественной сферы сервиса можно сделать вывод, что для дальнейшего укрепления экономической безопасности страны и повышения качества жизни россиян необходимо осуществить существенные преобразования в структуре и деятельности отрасли услуг на региональном уровне. Решение данной проблемы возможно на путях разработки и реализации региональной стратегии развития сервиса. В соответствии с приведенным выше определением концепции необходимо сформировать цели региональной сферы сервиса, основные задачи, подходы к решению проблемы и методологию разработки программы действий на долгосрочный период [4].

Как показывает зарубежный опыт, развитие сферы услуг за границей наиболее прогрессивна, нежели в нашей стране, поскольку доля бытовых услуг в потребительском бюджете США в среднем составляет 32%, в Англии – 38%, Швеции – 42%, а в России – около 15%.

Анализ сферы услуг в регионе указывает на то, что наиболее проблемными сферами социального обеспечения и социально-бытового обслуживания считаются отрасли, имеющие необходимость в государственной поддержке, а также в регулировании финансовых потоков в пользу групп населения, которые нуждаются в подобном содействии.

Как показывает мировой опыт, только при содействии государства в сфере услуг формируется конкурентная среда, растет мотивация к инвестированию в развитие производства услуг и более интенсивному использованию фонда основных средств [5].

Итак, проанализировав региональное развитие сферы услуг в нашей стране и за рубежом, можно сделать следующие выводы:

- российская экономика, а также сферы разного рода услуг определены особенностями регионального экономического развития, в то время как за рубежом проблема региональной экономики и проблема национальной экономики идентичны по содержанию;

- наиболее проблемными отраслями социального обеспечения и социально-бытового обслуживания в России являются отрасли, нуждающиеся в государственной поддержке.

Исходя из вышеизложенного, можно сказать о том, что для эффективного развития сферы услуг в нашей стране необходима государственная поддержка, а также регулирование финансовых потоков в пользу групп населения, которые нуждаются в подобном содействии. Ведь как показывает мировой опыт, только при поддержке сферы услуг государством формируется конкурентная среда, растет мотивация к инвестированию в развитие производства услуг и более интенсивному использованию фонда основных средств.

Список литературы

1. Бурякова О. С., Зубкова С. В. Сервис как перспективное направление экономической деятельности // Сборник международной научно-практической конференции «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА». – 2016. – С. 173-176.
2. Бурякова О. С., Шабельник Л. С. Влияние инноваций в IT-структуре на деятельность предприятий сферы услуг // Теория и практика современной науки. – 2016. – № 3 (9). – С. 741-745.
3. Молев М. Д. Региональная стратегия развития сервиса : учебное пособие / М. Д. Молев. – Шахты : Издательство ЮРГУЭС, 2013. – 100 с.
4. Алимагомедова К. И. Стратегический выбор региона и политика развития малого и среднего бизнеса в сфере сервиса региона // Проблемы теории и практики экономики народохозяйственного комплекса региона: сборник научных трудов. Выпуск IX/ (0,2 п. л.). – Махачкала : ДГТУ, 2013.
5. Мананпов Р. Г. Закономерности, особенности и проблемы развития инновационной деятельности в сфере услуг региона // Региональная экономика. – 2012. – № 32. – 263 с.
6. Ерохина Л. И., Назаров А. С. Процесс формирования региональных программ развития предприятий сервиса: журнал «Регионология». – №1. – 2012.
7. Пахомова А. И. Возможна ли модернизация городов за счет получения кредита от будущих поколений? // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2011. – № 2. – С. 5-8.
8. Пахомова А. И., Черняева Р. В. Адаптация современного города к вызовам новой экономики. – Пенза, 2014.
9. Буряков С. А., Бреславцева Н. А., Скорев М. М. Воспроизводство трудовых ресурсов: институт реновации, институциональная модернизация. – Новочеркасск, 2011.
10. Шаталов М. А. Обоснование адаптивных инструментов обеспечения устойчивого развития региональных экономических систем // Вестник НГИЭИ. – 2017. – № 1 (68). – С. 75-83.

11. Шаталов М. А. Формирование финансово-кредитного механизма регионального развития в условиях политики импортозамещения // Вестник НГИЭИ. – 2017. – № 2 (69). – С. 124-132.

12. Кармиргодиева А. А., Черкесова Э. Ю. Влияние демографических факторов на социально-экономическое развитие // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2016. – Т. 17. – С. 249.

ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ УСЛУГ КАК ГАРАНТА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Ю. К. Бочарова,

***студентка Института сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ в г. Шахты***

Науч. рук. – к.э.н., доцент А. И. Пахомова

Стабильное, устойчивое развитие региона, как составляющее государства, является приоритетной целью любой страны. Для сбалансированного, эффективного управления большой территорией необходимо контролировать экономические, политические, социальные, демографические показатели отдельных частей единого целого. Учитывая природные, экологические, культурные, национальные, хозяйственные, производственные особенности района более плодотворно, результативно осуществлять регулирование субъекта. Что бы решить глобальные проблемы государства необходимо устранить недочеты, недостатки на региональном уровне. Тогда будут обеспечены достойные условия для жизни населения, рационально использованы и распределены ресурсы страны, целесообразно использованы финансовые средства. Как итог грамотная государственная политика.

«Регион территориальное образование, имеющее четко очерченные административные границы, в пределах которых воспроизводятся социальные и экономические процессы обеспечения жизни населения, обусловленные местом региона в системе территориального и общественного разделения труда», так трактуют понятие регион Г. В. Гутман, А. А. Мирюков и С. В. Федин [3, с. 115]. Любой регион характеризуется целостностью и единством экономического пространства, специализацией на определенной отрасли производства, хозяйствования, особой национальной культурой, самостоятельным аппаратом управления. Каждый административный субъект имеет свои специфические свойства, уникальный потенциал: природные ископаемые, трудовые ресурсы, инвестиционную привлекательность. Поэтому стабильное развитие регионов должно происходить в соответствии с их особенностями.

Устойчивым развитием региона, является непрерывный, длительный, постоянный процесс социального, экономического, экологического направлений. Сотрудничеством с другими субъектами экономических отношений для поддержания подъема своей территории и включенности в общемировое общество. Такое определение понятия дает Турганова Л. В., Савенкова О. Ю., Морозова Н. С.: «под устойчивостью социально-экономической системы, в том числе региональной, понимается способность системы стабильно функционировать и развиваться в долгосрочной перспективе в условиях быстро меняющейся внутренней и внешней среды» [4, с. 16].

Экономическая политика, проводимая регионами в частности, характеризует экономическое состояние страны в целом. Регулирование деятельности субъектов и межрегиональные отношения со стороны государства позволит ему динамично развиваться. Эффективность регионального управления напрямую связана с ценностными ориентирами общества: благоприятные условия для жизни населения, гарантия прав, свободы самовыражения, развития личности, социальное равенство. И одним из принципов управления регионом является децентрализация, т. е. делегирование части полномочий центра ее субъектам. Этот принцип обеспечивает свободу действий и принятия решений самостоятельных экономических единиц. Создание условий для развития промышленного, сельскохозяйственного сектора, сферы услуг в соответствии со специализацией района. Тем самым обеспечит конкуренцию между регионами, а, как известно, соперничество ведет к самосовершенствованию и саморазвитию. Для того что бы сохранить, обеспечить, поддержать социальные стандарты государство выделяет финансы на каждый регион. Что позволяет обеспечить качественное предоставление образовательных, досугово культурных, медицинских услуг в регионах. Так же бюджетные средства распределяются на проведение государственной политики, модернизации, реформирования. Стимулирование местной государственной власти для эффективного, добросовестного выполнения наложенных на них функций и обязанностей. Соблюдая все эти принципы, региональный менеджмент будет целесообразен.

Как уже говорилось ранее, главным направлением в региональной политике является постоянное, устойчивое развитие районов. Одним из вариантов, по словам Петровой В. С. может стать «диверсификация моногородов за счет развития сферы сервиса и туризма может быть представлена как инновационное экономическое направление, которое способно оказать положительное влияние на развитие экономики региона в целом и в дальнейшем привести к устойчивому развитию социально-экономической сферы региона» [5, с. 27]. Но в проведении мероприятий по улучшению ситуации в регионах мешают некоторые факторы. Такие как территориальная протяженность, географическое положение затрудняют

управления из центра. Из-за разного социального и национального состава населения. Выражается в расхождении интересов, приоритетов, культуры, традиций, уровня образования общества. Особенности инфраструктуры, природными богатствами, экономическими возможностями. Такая диспропорция между регионами может усугубить проблемы в управлении. Поэтому для разрешения этих трудностей необходима грамотная, правильная политика центра.

Еще одним немаловажным аспектом, оказывающим существенное влияние на устойчивость экономического состояния и развития того или иного региона является обеспеченность региона ресурсами. Причем необходимо учитывать весь комплект ресурсов от природных и рекреационных до человеческих. Изначально, при строительстве, особенно крупных предприятий учитывалось в большей степени их материальное снабжение, то есть близкое расположение природных ресурсов и как результат острый кадровый кризис. Преодолеть данный кризис возможно только развитием сферы услуг и социальной сферы, привлекая в регионы жителей лучшими условиями жизни и труда. Однако это требует значительных материальных вложений и, если это касается сферы услуг, опять же человеческих ресурсов [1].

Большинство регионов России, обладая значительными ресурсами, долгие годы акцентировали свое внимание только на отдельных отраслях промышленности или сельского хозяйства, практически не уделяя внимание развитию, например, такой капиталоемкой сферы, как туризм. Как следствие кризисные явления предприятий машиностроения и сельского хозяйства в 90-е года поставили многие регионы на грань банкротства. То есть, лишившись единственного источника доходов, регион или муниципальное образование лишилось возможности выполнять социальные обязательства перед населением. Дотационность большинства регионов страны является следствием того же непродуманного подхода в промышленном строительстве доставшемся России в наследство от СССР. Примером попытки решения проблемы устойчивости региона может служить строительство с г. Шахты в 70-е годы ХБК. Шахтерский город, в силу специфики процесса добычи угля задействовал в основном мужское население, оставляя безработными женскую часть. Для обеспечения работы женщинам был построен ХБК не вдаваясь в вопрос целесообразности строительства на данной территории такого крупного предприятия можно говорить о попытке решить сразу несколько задач: во-первых, занять свободное население на производстве, во-вторых, увеличить доходы семей, населяющих регион, в-третьих, улучшить структуру экономики региона. То есть на лицо взвешенный и обоснованный подход к вопросу регионального экономического развития.

Таким образом, устойчивое развитие региона как объекта управления, является необходимым процессом для гарантии минимального уровня жизни населения, социальной поддержки, развития всех сфер экономического производства и инфраструктуры. Сбалансированного использования и распределения природных богатств, ресурсов, финансов. Сохранение политической стабильности и авторитета на международной арене.

Список литературы

1. Бурякова О. С., Зубкова С. В. Сервис как перспективное направление экономической деятельности // Сборник международной научно-практической конференции «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА». – 2016. – С. 173-176.

2. Бурякова О. С., Шабельник Л. С. Влияние инноваций в IT-структуре на деятельность предприятий сферы услуг // Теория и практика современной науки. – 2016. – № 3 (9). – С. 741-745.

3. Гутман Г. В., Управление региональной экономикой / Г. В. Гутман, А. А. Мироедов, С. В. Федин; под ред. Г. В. Гутмана. – М. : Финансы и статистика, 2002. –176 с.

4. Турганова Л. В., Савенкова О. Ю., Морозова Н. С., Систематизация подходов к определению устойчивого развития региона // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3.

5. Петрова В. С., Диверсификация моно городов как способ устойчивого развития региона // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – № S4. – С. 26-30.

6. Шаталов М. А. Обоснование адаптивных инструментов обеспечения устойчивого развития региональных экономических систем // Вестник НГИЭИ. – 2017. – № 1 (68). – С. 75-83.

7. Шаталов М. А. Формирование финансово-кредитного механизма регионального развития в условиях политики импортозамещения // Вестник НГИЭИ. – 2017. – № 2 (69). – С. 124-132.

8. Кармиргодиева А. А., Черкесова Э. Ю. Влияние демографических факторов на социально-экономическое развитие // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – №. 17. – С. 249.

9. Cherkesova E. Y., Breusova E. A., Savchishkina E. P., Demidova N. E. Competitiveness of the human capital as strategic resource of innovational economy // Journal of Advanced Research in Law and Economic. – 2016. – Volume VII (Winter), Issue 7(21). – P. 1662-1667.

10. Пахомова А. И., Буряков С. А. Сфера услуг как движущая сила развития сервисных инноваций // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-1 (67-1). – С. 384-387.

11. Пахомова А. И. Какого цвета экономика современного города? // Статистика и Экономика. – 2011. – № 5. – С. 90-92.

12. Пахомова А. И. Современные экогорода: опыт и перспективы развития // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2010. – № 5 (45). – С. 312-317.

13. Буряков С. А., Бреславцева Н. А., Скорев М. М. Воспроизводство трудовых ресурсов: институт реновации, институциональная модернизация. – Новочеркасск, 2011.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЕ

А. А. Брыкина,

*магистр Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., профессор Е. А. Волкова*

Целью статьи является проведение стратегического анализа предприятия, разработка рекомендаций по управлению стейкхолдерами ООО «Сварог Экспресс».

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации предприятие должно не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы ему поспевать за изменениями, происходящими в окружающей среде.

На основе проведенных анализов предприятия можно сделать следующие выводы:

В результате PEST-анализа были выявлены политические, социальные, экономические и технологические факторы, которые оказывают влияние на деятельность предприятия.

Среди экономических факторов можно выделить негативную тенденцию, а именно:

1. Высокие издержки обращения из-за постоянного роста тарифов ЖКХ, увеличения цен на топливо, электроэнергию – в среднем рост на 10%;

Повышение цен на сырье повышает себестоимость готовых блюд, что значительно понижает, прибыль.

2. Ежегодное, значительное увеличение арендной платы;

3. Увеличенная налоговая нагрузка на организации общественного питания (налог на прибыль, НДС, налог на имущество, НДФЛ, страховые взносы).

На начало 2017 г. в регионе произошло значительное уменьшение оборота общественного питания на 7,4% [1, с. 261].

Что касается технических факторов на предприятии то кафе имеет не плохое техническое оснащение: кофе-машины, компьютер для расчетов оснащен лучшими программами – R keeper, Rkeeper, StoreHouse автоматизации предприятий общественного питания.

Что касается конкурентной среды то, наблюдается достаточно сложная конкурентная ситуация, высокое конкурентное соперничество между действующими организациями. Угроза появления на рынке новых организаций оказывает сильное влияние. Существует угроза со стороны товаро-заменителя [3, с. 21].

На основе SNW-анализа была определена миссия ООО «Сварог Экспресс» – обеспечение экономического роста и решении проблем, выявленных в ходе анализа, таких как: слабая конкурентоспособность услуг, неразвитая система информационных технологий, отсутствие корпоративной культуры, неэффективная мотивация и стимулирование персонала.

SWOT анализ подразумевает анализ внутренней среды компании, а также выявления возможностей и опасностей для компании со стороны рынка. На основе данного анализа можно выработать стратегии дальнейшего поведения для преодоления опасностей и усиления сильных сторон компании.

Были определены новые возможности предприятия, которые помогут ему дальше развиваться: возможность привлечения дополнительных потенциальных группы клиентов, расширение ассортимента оказываемых услуг для удовлетворения потребностей клиентов, ослабление позиций фирм-конкурентов, возможность быстрого развития в связи с резким ростом спроса на рынке [2, с. 294].

Управление стейкхолдерами включает в себя постоянную коммуникацию с ними для лучшего понимания их потребностей и ожиданий, решения проблем по мере их возникновения, гармонизацию интересов и, при необходимости, разрешения конфликта интересов.

Что касается управления стейкхолдерами, то для начала необходимо установить приоритеты относительно стейкхолдеров, что позволит определить, какое внимание следует им уделять во время разработки плана управления предприятием, выработки стратегий и реализации намерений. Определение приоритетов среди стейкхолдеров порождает также идеи относительно типов стратегий, которые в наибольшей степени подходят для управления ими. При этом необходимо учитывать, что высокоприоритетные стейкхолдеры имеют большее экономическое и политическое влияние на организацию. Эти стейкхолдеры должны получить главный приоритет также и при стратегическом планировании, поскольку они

оказывают большее влияние на неопределенность деловой окружающей среды, с которой приходится иметь дело предприятию.

Таким образом нужно верно определить приоритеты по каждой группе стейкхолдеров и грамотно подобрать к каждому метод управления.

Рассмотрим 2 метода, которые организация может применить к внешним стейкхолдерам:

Первый метод заключается в установлении партнерских связей со стейкхолдерами.

Второй метод представляет собой попытку защиты организации от неопределенности окружающей среды посредством использования приемов, предназначенных для стабилизации и прогнозирования воздействий на окружающую среду. Эти приемы смягчают толчки, которые, возможно, были бы более ощутимы при контакте организации с элементами внешней среды. Это такие традиционные методы управления стейкхолдерами, как маркетинговые исследования, создание специальных отделений, контролирующих отдельные сегменты окружающей среды (например, соблюдение законов, привлечение на работу, закупочная деятельность), усилия по обеспечению согласительных процедур, реклама и связи фирмы с общественностью [2, с. 406].

Список литературы

1. Глухов, В. В. Менеджмент: для экономических специальностей / В. В. Глухов. – СПб. : Питер Пресс, 2014. – 600 с.
2. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Д. Стрикленд; пер. с англ. А. Р. Ганиева, Э. В. Кондукова. – М. : Вильямс, 2013. – 928 с.
3. Лазарев В. Н. Управленческие решения. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 56 с.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Р. Р. Буреев,

***магистр Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Ширяева***

Основной капитал предприятия – это часть производительного капитала, который полностью и многократно принимает участие в производстве товара, переносит свою стоимость на новый продукт по частям, в течение ряда периодов. Анализ состава и структуры основного капитала позволяет определить и выяснить причины изменений, происшедших в составе промышленно-производственных основных средств. Анализ

любой структуры основного капитала определяется спецификой производства и отражает особенности организации в принадлежащей ей отрасли. Основной капитал предприятия – это денежная оценка его основных фондов.

Проведем анализ состава и структуры основного капитала за 2013 год и полученные данные сведем в таблицу 1.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в основных средствах приходится на статью машины и оборудования – на конец 2013 года 91,1%, на втором месте сооружения, показатель на конец года составил 6,8%. Наименьший удельный вес приходится на здания.

Таблица 1 – Анализ состава и структуры основного капитала АО «Ульяновский моторный завод» за 2013 год

Показатели	На начало года, тыс. руб.	На конец года, тыс. руб.	Удельный вес, %		Изменение	
			на начало года	на конец года	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Сооружения	12550	14975	7,2	6,8	2425	119,3
Здания	80	80	0,04	0,04	-	100,0
Машины и оборудование	158231	199811	90,3	91,1	41580	126,3
Транспортные средства	1588	1588	0,9	0,8	-	100,0
Производственный и хозяйственный инвентарь	2821	2800	1,6	1,3	-21	99,2
Итого	175270	219254	100,0	100,0	43984	125,1

Изменения данных элементов составило 41 580 тыс. руб. и 2 425 тыс. руб. соответственно. Тенденция спада наблюдается в статье производственный и хозяйственный инвентарь (-21 тыс. руб.) Без изменений суммы в составе основного капитала находятся здания и транспортные средства - 7 тыс. руб.

Проведем анализ основного капитала за 2014 год и полученные данные сведем в таблицу 2.

Таблица 2 – Анализ состава и структуры основного капитала
АО «Ульяновский моторный завод» за 2014 год

Показатели	На начало года, тыс. руб.	На конец года, тыс. руб.	Удельный вес, %		Изменение	
			на начало года	на конец года	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Сооружения	14975	12676	6,8	3,3	-2299	84,6
Здания	80	80	0,04	0,02	-	100,0
Машины и оборудование	199811	368520	91,1	95,6	168709	184,4
Транспортные средства	1588	1588	0,8	0,4	-	100,0
Производственный и хозяйственный инвентарь	2800	2800	1,3	0,7	-	100,0
Итого	219254	385664	100,0	100,0	166410	175,9

На основе проведенного анализа можно сделать вывод: абсолютное выражение всех статей основных средств увеличилось на 166 410 тыс. руб. или на 75,9%. Сооружения на конец 2014 года уменьшились на 2 299 тыс. руб., а сумма машин и оборудования возросла на 168 709 тыс. руб., Остальные составляющие основного капитала в течение 2014 г. были неизменны. Наибольший удельный вес в структуре основных средств так же занимают машины и оборудование (95,6% на конец 2014 года) и по данной статье наблюдается увеличение. На долю транспортных средств приходится 0,4% стоимости основных средств на конец года. Производственный и хозяйственный инвентарь имеют динамику снижения удельного веса – до 0,7%. Наименьший удельный – 0,02% занимают здания.

Проведем анализ основного капитала за 2015 год и полученные данные сведем в таблицу 3.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о увеличении стоимости основного капитала в течение 2015 года на 36760 тыс. руб. (9,5%). Наибольший прирост абсолютного показателя наблюдается по статье машины и оборудования – 36760 тыс. руб., это привело к росту удельного веса данного показателя на 0,5 пунктов. Транспортные средства сократили свою стоимость – на 841 тыс. руб. или на 53,0%.

Таблица 3 – Анализ состава и структуры основного капитала
АО «Ульяновский моторный завод» за 2015 год

Показатели	На начало года, тыс. руб.	На конец года, тыс. руб.	Удельный вес, %		Изменение	
			на начало года	на конец года	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Сооружения	12676	12676	3,3	3,0	-	100,0
Здания	80	80	0,02	0,02	-	100,0
Машины и оборудование	368520	406121	95,6	96,1	37601	110,2
Транспортные средства	1588	747	0,4	0,2	-841	47,0
Производственный и хозяйственный инвентарь	2800	2800	0,7	0,7	-	100,0
Итого	385664	422424	100,0	100,0	36760	109,5

На основе рассчитанных данных таблицы 4 можно сделать вывод, что в 2013 году коэффициент поступления составил 0,223 и он выше коэффициента выбытия.

Таблица 4 – Анализ коэффициентов движения основных средств
АО «Ульяновский моторный завод»

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Изменения (+,-)	
				2013 - 2014 гг.	2014- 2015 гг.
Коэффициент поступления	0,223	0,447	0,098	0,224	-0,349
Коэффициент выбытия	0,028	0,027	0,012	0,001	-0,015
Коэффициент интенсивности обновления	0,109	0,034	0,108	-0,075	0,074
Коэффициент прироста	0,201	0,431	0,087	0,230	-0,344

Таким образом, можно увидеть рост поступления основных средств по сравнению с их поступлением. В 2014 году поступления основных средств составило 44,7%, а выбытия – 2,7%, следовательно, можно отметить значительную интенсивность основных средств. Значительно уменьшилось поступление основных средств в 2015 г., т. к. коэффициент

поступления составил 0,098. Но при этом коэффициент выбытия, равный 0,012, что свидетельствует о опережающим росте поступления основных средств по сравнению с их выбытием. Коэффициент интенсивности обновления характеризует интенсивность обновления основных средств и его значения по предприятию свидетельствуют о том, что в 2013 г. интенсивность обновления составила 10,9%, в 2014 г. – 3,4% и в 2015 г. – 10,8%. Прирост основных средств фиксируется, если стоимость поступивших в течение года фондов превысила стоимостной показатель выбывшей за этот же период техники, машин, зданий, сооружений и других групп нефинансовых активов. Данный коэффициент характеризует рост производственного и технического потенциала на предприятии. Коэффициент прироста не имеет нормативного значения – он только указывает на происходящие на предприятии процессы, связанные с обеспечением его производственной базой и основными фондами производственного назначения. В динамике 2013-2014 гг. коэффициент прироста АО «Ульяновский моторный завод» увеличился на 0,230 и составил 43,1% в 2014 г., а за 2014-2015 гг. – сократился на 0,344 и был равен в 2015 г. 8,7%.

Воспроизводство основного капитала – это процесс непрерывного их возобновления. Простое воспроизводство основного капитала осуществляется в двух формах:

- 1) замена изношенных или обветшалых основных производственных средств;
- 2) капитальный ремонт действующих основных средств.

При расширенном воссоздании каждого следующего цикла осуществляется количественный и качественный рост основных производственных средств. Источником финансирования таких изменений является использование части созданного дополнительного продукта. В таблице 5 представлены формы воспроизводства основного капитала АО «Ульяновский моторный завод».

Таблица 5 – Объем финансирования основного капитала АО «Ульяновский моторный завод» по формам воспроизводства, тыс. руб.

Формы воспроизводства	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное изменение (+,-)
Капитальный ремонт	2602	-	-	-2602
Расширение	23420	32310	30752	7332
Капитальный ремонт	2602	-	-	-2602
Техническое перевооружение	22895	50864	10473	-12422
Приобретение оборудования	-	89080	-	-
Итого	48917	172254	41225	-7692

Основными формами воспроизводства основного капитала в течение 2013-2015 гг. являются расширение и техническое перевооружение. Сумма основного капитала на расширение, связанное с расширением цехов основного производства в динамике 2013-2015 гг. возросла на 7332 тыс. руб. Сумма затрат на техническое перевооружение, связанная с финансированием мероприятий по повышению технического уровня отдельных участков производства, установок путем внедрения новой техники сократилась на 12422 тыс. руб. Данная сумма затрат по таким формам воспроизводства как расширение и техническое перевооружение, а также приобретение оборудования относят к расширенной форме воспроизводства.

В 2013 г. затраты на капитальный ремонт (простая форма воспроизводства основного капитала) сооружений составил 2602 тыс. руб. В 2014 г. на сумму 89080 тыс. руб. приобретено оборудование с цеха основного производства. При этом следует отметить, что проект по модернизации основного производства длится не один год и АО «Ульяновский моторный завод» планомерно распределил затраты по определенным перечням работ и объектам. На 2015 г. приходится основная часть средств по формам воспроизводства основного капитала.

Источниками финансирования воспроизводства основного капитала являются собственные и заемные. При простом воспроизводстве, затраты на возмещение износа основных средств соответствуют затратам величины начисленной амортизации. При расширенном воспроизводстве, затраты на возмещение износа основных средств превышают сумму начисленной амортизации.

В таблице 6 представлены источники финансирования основного капитала в соответствии с формами воспроизводства.

Таблица 6 – Источники финансирования основного капитала в соответствии с формами его воспроизводства, тыс. руб.

Источники финансирования	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное изменение (+,-)
Собственные источники всего в том числе	47417	62254	41225	-6192
- амортизация	25000	40000	15000	-10000
- фонд накопления	22417	22254	26225	3808
Заемные источники всего в том числе:	1500	110000	-	-1500
- финансирование из местного бюджета на возвратной основе	-	100000	-	-
- заемные средства других предприятий и учредителей	1500	10000	-	-1500
Итого	48917	172254	41225	-7692

Рассматривая источники финансирования воспроизводства основного капитала АО «Ульяновский моторный завод» можно выделить собственные и заемные источники. Из собственных источников есть амортизация в сумме 25000 тыс. руб. в 2013 г. и 15000 тыс. руб. в 2015 г., а также воспроизводство основного капитала финансируется из созданного фонда накопления предприятия. Из заемных источников существенный вклад внес такой источник, как бюджетный кредит в 2014 г. в сумме 110000 тыс. руб. Кроме этого источника, 1500 тыс. руб. в 2013 г. и 10000 тыс. руб. в 2014 г. привлечено за счет займа у предприятий и учредителей АО «Ульяновский моторный завод».

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

Р. Р. Буреев,

*магистр Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Ширяева*

Основной капитал предприятия лежит в основе материально-технической базы и является фундаментом общественного производства. Его объем и структура определяют производственную мощность предприятия, уровень технической вооруженности. Накопление основных средств и повышение технической вооруженности обогащают процесс труда, способствуют повышению интенсификации использования производственных ресурсов, а в условиях перехода к рыночной экономике – это главная предпосылка обеспечения воспроизводства и экономического роста. Состояние и эффективное использование основного капитала оказывает непосредственное влияние на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий и способствует улучшению экономических показателей.

Основной капитал следует рассматривать как часть финансовых ресурсов предприятия, инвестированных во все виды внеоборотных активов, используемых для осуществления производственно-хозяйственной деятельности с целью получения прибыли. В момент создания предприятия формирование основного капитала происходит преимущественно за счет собственных средств учредителей, однако в дальнейшем, в силу того, что основные фонды подвергаются физическому и моральному износу, возникает необходимость их воспроизводства. С точки зрения теории формирования и использования основного капитала, а также методологии бухгалтерского учета, основными должны выступать собственные источники восполнения основного капитала предприятий и в первую очередь – амортизационные отчисления. Однако на практике данный источник

финансовых ресурсов не играет той важной роли, которая ему должна быть отведена.

Для осуществления своей деятельности предприятие должно располагать определенным набором экономических ресурсов (или факторов производства) – элементов, используемых для производства экономических благ. Среди факторов производства выделяют три основные группы: труд, землю и капитал. Как отмечает Я. С. Ядгаров, понятие капитала в историческом плане, начиная с классиков политической экономии, отождествлялось со средствами и факторами производства. Физиократы капиталом считали землю, А. Смит относил к капиталу накопленный труд, воплощенный в 144 орудиях производства, Д. Рикардо называл капиталом средства производства. Классическая теория капитала была разработана Е. В. Бем-Баверком, К. Викселем, И. Фишером.

Инвестиции в капитальные блага влекут за собой косвенное или многоступенчатое производство. Инвестиции в капитальные блага означают отсрочку текущего потребления для увеличения будущего потребления. Такая точка зрения имеет распространение и в настоящее время. Часть современных экономистов рассматривают капитал в физиической форме его воплощения. С этой точки зрения к капиталу относится все, что используется для производства. Достаточно часто в литературе капитал отождествляется с деньгами. Г. И. Рузавин считает денежный капитал универсальным, в котором испытывают потребность производители разных видов товаров, в то время как отдельные формы «физического» капитала нужны одним предприятиям и не нужны другим [3, с. 297].

С денежным капиталом связано понятие капитала у К. Маркса. Он определяет капитал как самовозрастающую стоимость, создаваемую прибавочным трудом рабочих. В его теории капитал – это не вещь, а выражение определенных производственных отношений, характерных для буржуазного общества.

Несмотря на все вышеизложенное, следует отметить, что в современных концепциях нет однозначного определения понятия «капитал». Наиболее общее из них – капитал как отношение. Капитал в широком смысле – аккумулярованная (совокупная) сумма товаров, имущества, активов, используемых для получения прибыли, богатства.

Среди более узких определений выделяют финансовое и экономическое. Так Т. В. Кириченко отмечает, что согласно финансовому определению, капиталом называются все активы фирмы, в экономическом определении подчеркивается, что капитал – это один из четырех основных факторов производства, представленный всеми средствами производства, которые созданы людьми для того, чтобы с их помощью производить другие товары и услуги. Капитал как средства производства делится на средства и предметы труда, т. е. на основной и оборотный капитал [11, с. 340].

В период рыночной экономике сформировались новые понятия, характеризующие процесс движения капитала и динамику его реального существования. Введенное в современный экономический оборот понятие «внеоборотные активы» ряд экономистов считают равнозначным понятию «основной капитал». Некоторые зарубежные ученые вместо понятий «основные средства» и «основные фонды» используют термин «внеоборотные активы», которые определяют как «средства, которые имеют срок службы более одного года; используются в деятельности предприятия и не подлежат перепродаже покупателям».

Обобщив точки зрения классиков экономической мысли, современных экономистов, можно сделать вывод, что под основным капиталом надо понимать определенную совокупную стоимость, которую имеет в своем распоряжении предприниматель и направляет ее на получение экономической выгоды, реализацию своих экономических интересов. Это очень емкая категория, которая может включать в себя при определенных обстоятельствах и в определенной степени не только капитал, как стоимость имущества предприятия, денежные средства, но и землю, и труд, и оборотные фонды, как способы (средства) приумножения капитала, достижения главных целей предпринимателя.

Состав и структура основного капитала предприятия могут существенно различаться. Эти отличия, прежде всего, определяются сферой экономической деятельности, отраслью экономики, специализацией предприятия.

Состояние основного капитала во многом определяет конкурентоспособность продукции и, следовательно, выживаемость предприятий. При этом в расчет необходимо принимать не только физический износ оборудования, но и его моральное устаревание, так как продукция, производимая на отечественном оборудовании, может уступать не только по себестоимости, но и по техническим характеристикам. Основным источником средств для обновления основных средств служат финансовые ресурсы предприятия, важнейшими составляющими которых являются собственная прибыль и амортизационный фонд, причем последний рассматривается как более надежный и постоянный источник.

В структуре фондообразующих капиталовложений возрос удельный вес привлеченных средств (до 61%), в то же самое время, бюджетные ассигнования не всегда доступны предприятиям и их удельный вес в структуре привлеченных источников составляет не более 5%. Если источниками инвестиций в основной капитал для таких отраслей как нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, газовая и деревообрабатывающая промышленность на 60% являлись заемные средства, то для других отраслей они составляли незначительную долю (до 15%) и основным источником могли служить только собственные средства в виде

накопленного амортизационного фонда. В настоящее время амортизационный фонд, главной задачей которого является формирование финансовых ресурсов для обновления основных фондов, потерял свое значение и все меньшая часть вводимых в эксплуатацию основных фондов инвестировалась за счет амортизационных отчислений [9, с. 91].

Недоиспользование возможностей амортизационного фонда объясняется рядом причин. На многих предприятиях выбор методов проведения переоценок и начисления амортизации предопределяется целью уменьшения суммы налога на имущество, снижения себестоимости, повышении рентабельности продукции. Это влечет за собой снижение величины начисленной амортизации. Фактическое распределение амортизационных средств характеризуется низкой степенью их целевого использования. Некоторые предприятия в зависимости от видовой структуры основных фондов испытывали более сильное инфляционное воздействие на амортизационный фонд. Недоиспользование производственных мощностей, особенности начисления налога на имущество способствовали росту удельного веса изношенных основных фондов в самых фондоемких отраслях. Это в свою очередь ведет к дальнейшему уменьшению начисляемой суммы амортизационных средств.

В целях совершенствования амортизационной политики были предприняты некоторые меры законодательного характера. В частности, предприятиям предоставлено право выбора способа начисления амортизации и сняты ограничения в применении понижающих коэффициентов к действующим нормам амортизационных отчислений. В то же время либерализация амортизационной политики способствует поддержанию экономической устойчивости предприятий, но не создает достаточных предпосылок для совершенствования технической базы предприятий. На наш взгляд, было бы целесообразным увеличить ту долю инвестиций, которая обеспечивается самими предприятиями. Однако возможности амортизационного фонда будут более ограничены, пока определение восстановительной стоимости остается в зависимости от устойчивости предприятия, а стоимость основных фондов остается частью налогооблагаемой базы и разрешается нецелевое расходование амортизационных средств [12, с. 24].

В качестве экономических инструментов, позволяющих научно обоснованно управлять воспроизводством основного капитала и обеспечивать совершенствование материально-технической базы, могут стать:

1. Обеспечение контроля над целевым использованием амортизационных отчислений на восстановление воспроизводственной функции амортизации. Это позволит обеспечить простое воспроизводство основных фондов и своевременно предотвращать в случае необходимости аварии и технологические нарушения в работе.

2. Использование наиболее приемлемых методов начисления амортизации в зависимости от срока полезного использования основных фондов исходя из их эксплуатационных особенностей в различных отраслях промышленности.

3. Дооценка балансовой стоимости основных фондов до их реальной восстановительной стоимости, а впоследствии регулярная переоценка этих активов. Это обеспечит увеличение балансовой стоимости основных фондов, годовых амортизационных отчислений и уставного капитала акционерных обществ, а реальная переоценка основных фондов с учетом уровня физического износа позволит объективно оценить стоимость основного капитала и оптимизировать процесс налогообложения.

4. Разработка плана амортизации с целью определения необходимого объема обновления внеоборотных активов. Планирование амортизации с учетом информации о составе амортизируемого имущества, уровне амортизационных отчислений на предприятии, влиянии доли амортизационных отчислений на себестоимость продукции, а также прогноза приобретения дополнительного имущества позволит реально оценить возможный финансовый результат деятельности организаций и повысить инвестиционную активность [5, с. 377].

Решающую часть прироста продукции в целом по промышленности получают с действующих основных фондов и производственных мощностей, которые в несколько раз превышают ежегодно вводимые новые фонды и мощности [2, с. 55].

Улучшение использования действующих основных фондов и производственных мощностей промышленных предприятий, в том числе вновь введенных в эксплуатацию, может быть достигнуто благодаря:

1) повышению интенсивности использования производственных мощностей и основных фондов;

2) повышению экстенсивности их нагрузки. Более интенсивное использование производственных мощностей и основных фондов достигается прежде всего за счет технического совершенствования последних.

Практика промышленных предприятий показывает, что здесь идет процесс увеличения единичной мощности оборудования:

– в станках, машинах и агрегатах упрочняются наиболее ответственные детали и узлы;

– повышаются основные параметры производственных процессов (скорость, давление, температура);

– механизуются и автоматизируются не только основные производственные процессы и операции, но и вспомогательные и транспортные операции, нередко сдерживающие нормальный ход производства и использование оборудования; устаревшие машины модернизируются и заменяются новыми, более совершенными [1, с. 73].

Интенсивность использования производственных мощностей и основных фондов повышается также путем совершенствования технологических процессов; организации непрерывно-поточного производства на базе оптимальной концентрации производства однородной продукции; выбора сырья, его подготовки к производству в соответствии с требованиями заданной технологии и качества выпускаемой продукции; ликвидации штурмовщины и обеспечения равномерной, ритмичной работы предприятий, цехов и производственных участков, проведения ряда других мероприятий, позволяющих повысить скорость обработки предметов труда и обеспечить увеличение производства продукции в единицу времени, на единицу оборудования или на 1 м² производственной площади.

Интенсивный путь использования основных фондов действующих предприятий включает, следовательно, техническое их перевооружение, повышение темпов обновления основных фондов. Опыт работы ряда отраслей промышленности показывает, что быстрое техническое переоснащение действующих фабрик и заводов особенно важно для тех предприятий, где имеет место более значительный износ основных фондов.

Улучшение экстенсивного использования основных фондов предполагает, с одной стороны, увеличение времени работы действующего оборудования в календарный период (в течение смены, суток, месяца, квартала, года) и с другой стороны, увеличение количества и удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии и в его производственном звене [9, с. 139].

Увеличение времени работы оборудования достигается за счет:

1) постоянного поддержания пропорциональности между производственными мощностями отдельных групп оборудования на каждом производственном участке, между цехами предприятия в целом, между отдельными производствами внутри каждой отрасли промышленности, между темпами и пропорциями развития отраслей промышленности и всего народного хозяйства;

2) улучшения ухода за основными фондами, соблюдения предусмотренной технологии производства, совершенствования организации производства и труда, что способствует правильной эксплуатации оборудования, недопущению простоев и аварий, осуществлению своевременного и качественного ремонта, сокращающего простой оборудования в ремонте и увеличивающего межремонтный период;

3) проведения мероприятий, повышающих удельный вес основных производственных операций в затратах рабочего времени, сокращения сезонности в работе предприятий ряда отраслей промышленности, повышения сменности работы предприятий.

Известно, что на предприятиях кроме действующих станков, машин и агрегатов часть оборудования находится в ремонте и резерве, а часть – на

складе. Своевременный монтаж неустановленного оборудования, а также ввод в действие всего установленного оборудования за исключением части, находящейся в плановом резерве и ремонте, значительно улучшает использование основных фондов [3, с. 311].

Во всех отраслях промышленности имеются большие возможности, которые позволяют улучшить использование основных фондов, и особенно металлорежущего оборудования. Более 50% всех металлорежущих станков находится в немашиностроительных и даже в непромышленных отраслях народного хозяйства, где они используются хуже, чем в машиностроении.

В машиностроении важным направлением улучшения использования оборудования является повышение сменности использования оборудования. В настоящее время коэффициент сменности в машиностроительной промышленности составляет менее 1,4, т. е. около 70% от двухсменной работы. Повышение коэффициента сменности работы оборудования до 1,75-1,8 позволит увеличить съём продукции с единицы оборудования примерно на 25%.

Решая задачу повышения коэффициента сменности работы оборудования, необходимо прежде всего иметь в виду, что основное оборудование на многих предприятиях машиностроения используется не полностью главным образом из-за дефицита рабочей силы.

Успешное решение проблемы улучшения использования основных фондов, производственных мощностей и роста производительности труда оказывает значительное влияние создание крупных производственных объединений. Вместе с этим необходимо больше внимания обратить на развитие специализации производства и технического перевооружения действующих предприятий, вывод с этих предприятий несвойственной их профилю продукции, создание специализированных промышленных объектов в тяготеющих к крупным индустриальным центрам небольших и средних городах, где имеются резервы рабочей силы [10, с. 20].

Проводя курс на развитие специализации действующих предприятий, следует иметь в виду, что это упрощает их производственную структуру, высвобождает рабочую силу из вспомогательных и обслуживающих подразделений, комплектуется тем самым вторые смены основных цехов и повышает коэффициент сменности.

Важнейшим условием повышения сменности является механизация и автоматизация производственных процессов, и в первую очередь во вспомогательных производствах, так как это позволяет перевести людей с тяжелых немеханизированных работ на квалифицированные работы во второй смене.

Ускоренные темпы механизации подъемно-транспортных, погрузочно-разгрузочных и складских работ в девятой пятилетке являются

основой для ликвидации имеющейся диспропорции в уровне механизации основного и вспомогательного производства на промышленных предприятиях, высвобождения значительного количества вспомогательных рабочих, обеспечения пополнения основных цехов рабочей силой, повышения коэффициента сменности работы предприятий и расширения производства на действующих предприятиях без дополнительного привлечения рабочей силы. В крупных городах, имеющих дефицит рабочей силы, решение проблемы улучшения использования основных фондов и производственных мощностей действующих предприятий путем их реконструкции, расширения, механизации и автоматизации производства, совершенствования организации производства и труда имеет особо важное значение.

Важный резерв повышения эффективности использования основных фондов и производственных мощностей действующих предприятий заключен в сокращении времени внутрисменных простоев оборудования, которые на ряде промышленных предприятий достигают 15-20% всего рабочего времени [2, с. 59].

Известно, что от совершенства системы морального и материального стимулирования в значительной степени зависит уровень использования производственных мощностей и основных фондов. Анализ технико-экономических показателей промышленных предприятий, работающих в новых условиях планирования и экономического стимулирования, свидетельствует, что новый экономический механизм, в том числе введение платы за производственные фонды, пересмотр оптовых цен, применение нового показателя для определения уровня рентабельности, создание на предприятиях поощрительных фондов, способствуют улучшению использования основных производственных фондов.

Любой комплекс мероприятий по улучшению использования производственных мощностей и основных фондов, разрабатываемый во всех звеньях управления промышленностью, должен предусматривать обеспечение роста объемов производства продукции прежде всего за счет более полного и эффективного использования внутривозможных резервов и путем более полного использования машин и оборудования, повышения коэффициента сменности, ликвидации простоев, сокращения сроков освоения вновь вводимых в действие мощностей, дальнейшей интенсификации производственных процессов [8, с. 13].

Список литературы

1. Андрюхин, А. В. Оценка экономической эффективности различных способов обновления основного капитала предприятия с учетом производственной целесообразности их осуществления / А. В. Андрюхин // Финансы и кредит. – 2013. – № 27 (555). – С. 70-75.

2. Антонова, О. В. Оценка основного и оборотного капитала предприятия на основе финансовой отчетности / О. В. Антонова // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. – 2014. – № 4. – С. 53-62.
3. Белолипецкий, В. Г. Финансовый менеджмент : учебное пособие для вузов / Белолипецкий В. Г. – М. : Кнорус, 2013. – 447 с.
4. Думан, О. А. Подходы к оценке эффективности вложений капитала в основные средства предприятия / О. А. Думан // *Островские чтения*. – 2014. – № 1. – С. 138-142.
5. Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / Кириченко Т. В. – М. : Дашков и К°, 2014. – 483 с.
6. Кондратьева, М. Н. Экономика и организация производства : учебное пособие / Кондратьева М. Н., Баландина Е. В. – Ульяновск : УлГТУ, 2013. – 98 с.
7. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров и магистров / под ред. М. В. Романовского, А. И. Вострокнутовой. – СПб. : Питер, 2013. – 588 с.
8. Маслова, О. И., Степченкова. Е. В. О проблемах учета и управления воспроизводством основных средств / О. И. Маслова, Е. В. Степченкова // *Финансовые и бухгалтерские консультации*. – 2013. – № 2. – С. 12-18.
9. Найденова, Р. И. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Найденова Р. И., Виноходова А. Ф., Найденов А. И. – М. : Кнорус, 2013. – 208 с.
10. Сухова, Л. Ф. Факторы управления оборачиваемостью основного, оборотного и авансированного капиталов предприятия / Л. Ф. Сухова // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. – 2015. – № 21 (255). – С. 16-23.
11. Тютюкина, Е. Б. Финансы организаций (предприятий) : учебник для вузов / Тютюкина Е. Б. – М. : Дашков и К°, 2014. – 540 с.
12. Фиापшев, А. Б., Фиапшева, Н. М., Бекшоков, Т. В. Амортизационная политика организаций на современном этапе / А. Б. Фиапшев, Н. М. Фиапшева, Т. В. Бекшоков // *Международный бухгалтерский учет*. – 2014. – № 11. – С. 23-38.

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ

В. В. Вагина,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро*

Прибыль «представляет собой часть вновь созданной стоимости и выступает одной из форм чистого дохода общества, образующегося в сфере материального производства. Предприятие получает прибыль после того, как воплощенная в созданном продукте стоимость, осуществив стадию обращения, принимает денежную форму. Она является частью выручки от реализации продукции (работ, услуг), которая остается после вычета налогов, уплачиваемых из выручки, и затрат на производство. В отличие от прибыли, доход предприятия представляет собой реализованную вновь созданную стоимость (часть выручки, которая остается после вычета из нее материальных затрат на производство продукции)».

Специалисты выделяют следующие функции прибыли:

- 1) инвестиционная – ожидаемая прибыль влияет на то, какое решение будет принято;
- 2) результативная – полученная прибыль помогает определить, насколько эффективной была выбранная политика;
- 3) финансирующая – процент прибыли будет потрачен на развитие компании;
- 4) стимулирующая – процент от прибыли будет использован для выплат работникам.

Различают несколько видов прибылей: прибыль от реализации, балансовая и чистая прибыль.

Прибыль от реализации – «это разность между валовым доходом и затратами на реализацию товаров (издержками обращения). Прибыль является результирующим показателем хозяйственной деятельности торговой фирмы».

Балансовая прибыль – «сумма прибыли предприятия от реализации продукции и доходов от других видов деятельности. Балансовая прибыль, как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета».

Чистая прибыль «представляет собой разницу между балансовой прибылью и суммами отчислений и платежей в бюджеты разных уровней».

Объект распределения – прибыль до налогообложения (балансовая прибыль). Распределение означает, что часть прибыли пойдет в бюджет, а другая часть на прочие нужды организации.

Как и куда тратить прибыль решает сама организация, данный процесс не контролируется законом.

Исходной основой для расчета налогооблагаемой прибыли является налогооблагаемая прибыль до налогообложения, скорректированная на

суммы денежных средств, перерасхода средств по статьям с ограниченной стоимостью. Распределение между предприятиями и собственниками должно учитывать текущее состояние предприятий и перспективы его развития.

Формирование фондов и резервов организаций индивидуально и зависит от финансового положения предприятия.

На предприятии чистая прибыль подлежит распределению, из которого возможны некоторые налоговые отчисления в местные бюджеты и финансовые санкции. Государство напрямую не вмешивается в распределение чистой прибыли, но посредством предоставления налоговых льгот может стимулировать выделение ресурсов на капитальные вложения, благотворительные цели, защиту окружающей среды в кредитах и проведение исследований.

Законодательно устанавливается размер резервного капитала для акционерных обществ, регламентируется порядок создания резерва по сомнительным долгам. Распределение прибыли регулируется уставными документами. В соответствии с уставом создаются фонды: потребление, накопление, социальная сфера. Если фонды не формируются, то для целей планового расходования средств производятся расчеты на развитие производства, социальные нужды, материальное поощрение работников, благотворительные цели.

Расходы, связанные с развитием производства, включают расходы на исследования, проектирование, разработку и технологические работы, финансирование разработки и разработки новых продуктов и технологических процессов, затраты, связанные с техническим перевооружением, расширение предприятия, реализацию мер безопасности, погашение долгосрочных кредитов. Накопленная прибыль может быть направлена в уставные капиталы других предприятий, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, переданные в вышестоящие организации, концерны, ассоциации, союзы.

Распределение прибыли для социальных нужд включает в себя расходы на эксплуатацию социальных объектов, финансирование строительства непромышленных объектов, проведение оздоровительных и культурных мероприятий. Материальное стимулирование включает выплату премий за достижения в работе, предоставление материальной помощи, единовременные пособия, компенсацию стоимости продуктов питания.

Вся прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, делится на прибыль, увеличивая стоимость имущества, т. е. участие в накоплении, и прибыль, направленная на потребление, не увеличивая стоимости имущества. Если прибыль не расходуется, она остается нераспределенной прибылью в последние годы и увеличивает размер собственного капитала. Наличие таких доходов указывает на наличие источника для дальнейшего развития.

Объектом особого внимания на предприятии является прибыль от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Как показал анализ состава прибыли, валовая прибыль во многом зависит от прибыли от продаж, поэтому факторный анализ прибыли от продаж позволяет:

- 1) оценить запасы повышения эффективности производства;
- 2) формировать управленческие решения по использованию производственных факторов.

Прибыль от реализации продукции на предприятии в целом зависит от четырех факторов первого уровня подчинения: объема продаж продукции в натуральных метрах Q , ее структуры D , стоимости C и уровня цен.

Объем продаж продукции может оказать положительное и отрицательное влияние на размер прибыли. Увеличение продаж прибыльной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если выпуск является убыточным, то при увеличении объема продаж сумма прибыли уменьшается.

Структура товарной продукции также может влиять на размер прибыли по-разному. Если доля более прибыльной продукции увеличивается в общем объеме ее продаж, то размер прибыли увеличивается и, наоборот, с увеличением доли низкодоходных или убыточных продуктов общая прибыль уменьшается. Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.

Изменение уровня средних отпускных цен и размера прибыли с прямо пропорциональным соотношением: с увеличением уровня цен, увеличением прибыли и наоборот. Был проведен анализ прибыли ПАО «Татнефть».

Список литературы

1. Аблютин, М. С. Экономический анализ деятельности предприятия в условиях рынка : учебное пособие / М. С. Аблютин. – М., 2014. – 325 с.
2. Бююль А., Цефель, П. SPSS: Искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей. – СПб. : ООО «ДиаСофтЮП», 2012 – 603 с.
3. Жарова Е. Н. Трансакционные издержки в системе управления инновационной деятельностью и направления их снижения // Наука. Инновации. Образование. – 2015. – № 18. – С. 204-217.
4. Карзаева Е. А. Оценка платежеспособности предприятия на основе будущих денежных потоков / Е. А. Карзаева, В. А. Карзаев // Финансовый менеджмент. – 2017. – № 1. – С. 17-26. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.finman.ru/annotations/2017/1/> (дата обращения: 07.03.17).
5. Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 649 с.

Анализ показателей прибыли

Показатель	2013	2014	2015	Изменения, тыс.руб.		Темп прироста, %	
				2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Валовая прибыль	134991919,00	119181916,00	156110742,00	0,88	1,31	88,29	130,99
2. Прибыль (убыток) от продаж	97737716,00	91680340,00	119421151,00	0,94	1,30	93,80	130,26
3. Прибыль (убыток) от налогообл.	83484947,00	104058430,00	111508861,00	1,25	1,07	124,64	107,16
4. Чистая прибыль	63850140,00	82061062,00	85008738,00	1,29	1,04	128,52	103,59

Анализ доходов

Показатель	2013	2014	2015	Изменения, тыс.руб.		Темп прироста, %	
				2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка	363531273	392357674	462962074	1,08	1,18	107,93	117,99
2. Доходы от участия в др.орг.	179295	2477770	707955	13,82	0,29	1381,95	28,57
3. Проценты к получению	3282143	6462835	9845751	1,97	1,52	196,91	152,34
4. Прочие доходы	26372397	75906110	19168972	2,88	0,25	287,82	25,25

Анализ расходов

Показатель	2013	2014	2015	Изменения, тыс.руб.		Темп прироста, %	
				2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Себестоимость	228539354	273175758	306851332	1,195311675	1,123274387	0,011953117	0,011232744
2. Комерческие расходы	37252177	27499377	36617097	0,738195166	1,331560966	0,007381952	0,01331561
3. Упр. расход	0	0	0	0	0	0	0
4. Расходы, связ. с поиском полезных активов	2026	2199	72494	1,085389931	32,96680309	0,010853899	0,329668031
5. Проценты к уплате	4337004	3307602	3801044	0,762646749	1,149184213	0,007626467	0,011491842
6. Прочие расходы	26372397	75906110	33833924	2,878240836	0,445733868	0,028782408	0,004457339
7. Налоги на прибыль	19712285	20643017	28308902	1,047215835	1,371354875	0,010472158	0,013713549

Анализ показателей рентабельности

Показатель	2013	2014	2015	Изменения, тыс.руб.	
				2014-2013	2015-2014
1	2	3	4	5	6
1. Рентабельность продаж	22,96	26,52	24,09	1,15	0,91
2. Рентабельность осн. Деятельности	36,53	38,09	36,34	1,04	0,95
3. Рентабельность всего капитала	12,30	14,75	13,94	1,20	0,94
4. Рентабельность собств. Капитала	15,96	18,10	16,50	1,13	0,91
5. Период окуп. собств. капитала	660,45	591,13	641,50	0,90	1,09
6. Рентабельность произв. фондов	46,48	53,95	46,00	1,16	0,85
7. Рент. перманентного капитала	13,94	16,49	15,21	1,18	0,92

ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ, МЕРЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ

*К. Ю. Валужева,
студентка ОГУ им. Тургенева
Науч. рук. – д.э.н., профессор Т. А. Журавлева*

Инфляция – это сложное явление, связанное с повышением уровня цен и образуется оно на денежном рынке. Процессы инфляции вызывают обширный круг отрицательных последствий. Они обесценивают национальную валюту, рушат денежную систему, влекут отток капитала, в зарубежные страны. Все это затрудняет способность финансировать государственный бюджет.

Инфляция представляет собой одну из наиболее актуальных проблем в экономической науке и в экономике государства, так как ее показатели и последствия негативно влияют на развитие экономики во многих стран мира, а также занимают большую роль в экономической безопасности страны.

Общий рост цен – это следствие инфляции, а ее причина неравновесие между совокупным спросом и совокупным предложением товаров [1, с. 329].

В современной экономике прогнозированию инфляции стало придаваться особое значение. В нем заинтересованы: правительство, население и хозяйствующие субъекты. Результаты прогнозов служат базой для разработки решений и мер для принятия управленческого урегулирования. Это значит необходимость использования единство методов прогнозирования, позволяющих избежать ошибки в прогнозах. Инфляция определяется с помощью индекса цен.

Динамику инфляции мы можем наблюдать по индексу потребительских цен (рис. 1). Здесь учитываются цены товаров, которые составляют стандартную потребительскую корзину, то есть наиболее важных и популярных на рынке. А удельный вес товаров определяется в зависимости от структуры потребления жителей в данной стране.

На рисунке видно, что в 2017 году индекс цен снизился, по сравнению с другими годами.

Причинами инфляции в 2017 году послужили:

1. Повышение акцизов на топливо и бензин.
2. Спад курса национальной валюты.
3. Рост инфляционных ожиданий из-за ослабления рубля.

4. Увеличение тарифов на коммунальные услуги на 3,4-5,5%, платы за жилье в домах муниципального и государственного жилищных фондов – на 3,4% [3].

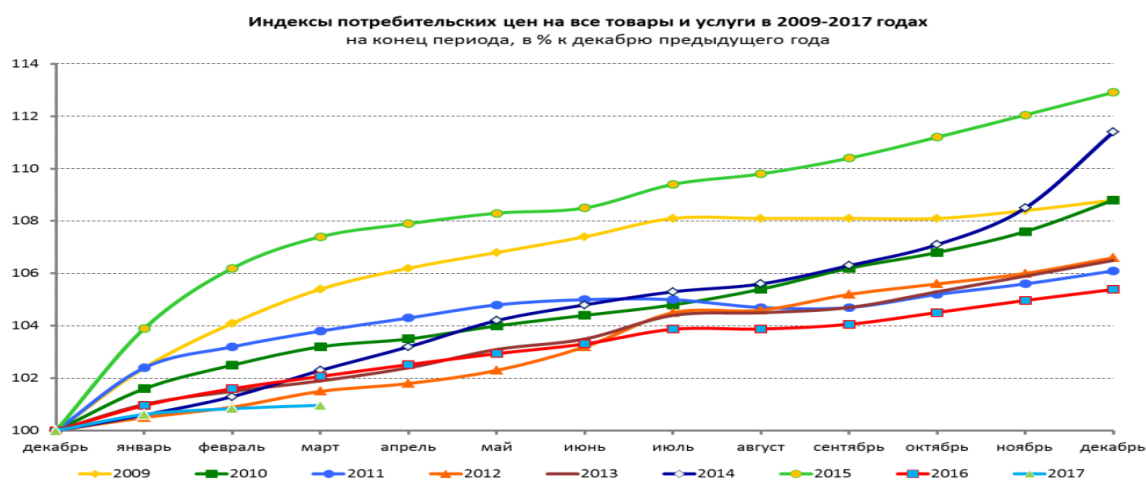


Рисунок 1 – Индексы потребительских цен на все товары и услуги в 2009-2017 гг. (на конец периода, в % к декабрю предыдущего года) [2]

Рассмотрим общую динамику индекса потребительских цен, за определенные года. Они наиболее верно отражают действие инфляции в количественном выражении (рис. 2).

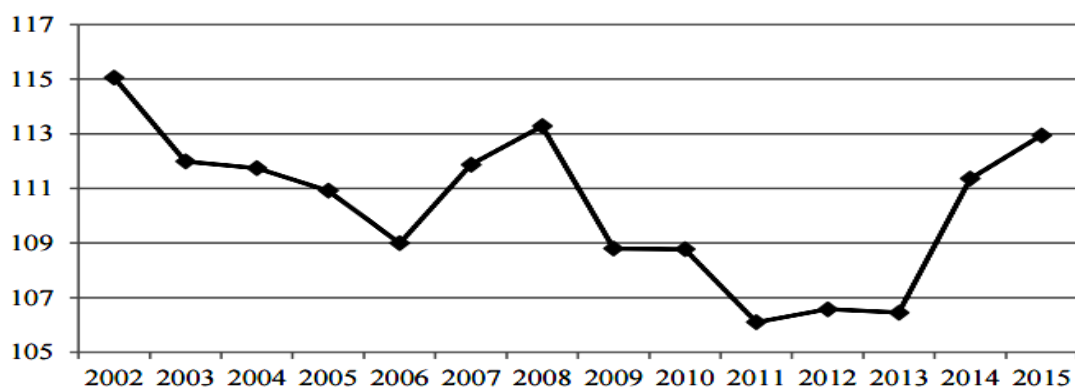


Рисунок 2 – Динамика индекса потребительских цен, в (%) за год [2]

Изучая данные рисунка, можно сказать о конкретных периодах роста инфляции. Например, очевидно видна динамика мирового кризиса 2008 года, когда за год инфляция увеличилась больше чем на 13%. В России возникла галопирующая инфляция. Еще можно отметить рост инфляционной динамики в 2014-2015 годах, когда произошло падение курса рубля, ставшее причиной повышения уровня цен. Тем не менее инфляция развивается неоднозначно и проявляет себя в разные периоды по-разному.

В России с 2014 года доходы населения сокращаются. Так из макроэкономического прогноза, опубликованным Аналитическим кредитным рейтинговым агентством (АКРА) к 2018 году падение достигнет 10%. При этом, по оценкам бизнес-омбудсмена Бориса Титова, доходы населения сейчас заметно снизились к уровню начала 2000 годов [4].

В стране наблюдается спад реальных располагаемых доходов населения, они падают уже несколько лет подряд. Так в 2014 году они сократились впервые с 2000 года – на 0,7%. В 2015 году, по данным Росстата, спад достиг 4%. По итогам 2016 года сокращение примерно на - 4%, в 2017 году – на 1,1%, в 2018 году АКРА прогнозирует снижение на - 0,8%. [5]

Чтобы лучше увидеть, как инфляция влияет на уровень жизни населения рассмотрим реальные денежные доходы населения (рис. 3).

Согласно данным рисунка 3 можно сделать вывод, что денежные доходы населения нестабильны, они постоянно меняются, но снижаются быстрее чем растут. Значительного роста они не показывают.

Рассмотрим как изменяется покупательская способность населения по группе «продовольственные товары» в таблице 1.

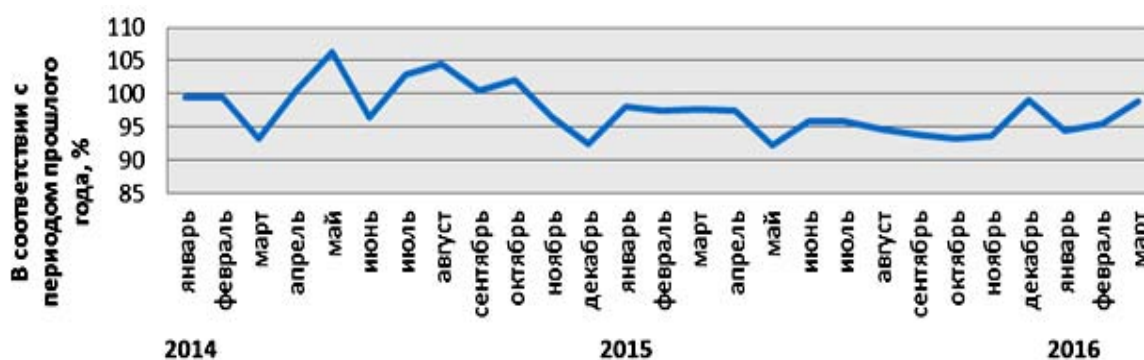


Рисунок 3 – Реальные располагаемые денежные доходы по Российской Федерации за 2014-2016 гг. [4]

Согласно представленным данным таблицы 1 можно отметить, что, покупательная способность граждан из-за резкого увеличения цен на продовольственные товары и снижения реально располагаемых доходов по большинству продовольственных товаров в 2015 году относительно 2013 года резко снизилась.

Таблица 1 – Покупательная способность населения в 2013-2016 гг. [2]

Продовольственные товары	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Говядина	105,3	108,8	98,0	90,3
Свинина	121,7	112,9	109,2	108,2
Мороженые и охлажденные куры	236,5	231,6	222,0	216,5
Рыба замороженная	250,5	239,4	192,3	168
Молоко, литр	630,5	570,3	560,5	501,8
Яйца куриные, штук	5832	5717	5260	4676
Подсолнечное масло	333,7	380,1	315,7	256,7
Сливочное масло	93,6	82,1	78,0	69,5
Сахар-песок	795,1	751,4	567,1	523,4
Пищевая поваренная соль	1853,3	2108,3	2097,5	1830,7
Черный чай	42,1	41,0	33,4	28,3
Картофель	1123,4	1013	1103,9	1288,6
Белокочанная капуста	1308,8	1232,9	1034,0	1039,7
Лук репчатый	1139,2	1035,6	960,4	1048,7

Возможность государства сохранять уровень инфляции на умеренном уровне свидетельствует об эффективности проводимой экономической политики. Значимым направлением экономической политики является управление инфляцией. Под управлением инфляцией имеется в виду применение совокупных мер, которые способны в определенной мере сочетать рост цен с стабилизацией доходов. Это все обеспечивает антиинфляционная политика.

Денежно-кредитная политика существенно влияет на инфляцию и является основной мерой для борьбы с ней. Так ЦБ РФ оказывает влияние на денежно-кредитные условия, экономику и инфляцию через уровень процентных ставок.

Проводя жесткую денежно-кредитную политику в целях ограничения инфляции, ЦБ РФ за последние 3 года сильно сократил количество коммерческих банков. Так, в 2014 году сокращение количества банков достигло 89, в 2015 году – 101-го банка, в 2016 году – закрыто 110 банков,

а в 2017 году сокращения количество банков продолжилось. В январе 2017 года были закрыты еще 4 банка. В целом такое снижение полезно для банковской системы, так как уменьшение количества ненадежных и сомнительных банков только оздоровит банковскую сферу [6].

Для сопоставления эффективности проводимой антиинфляционной политики в России, сравним показатели инфляции зарубежных стран и России (рис. 4).

Из рисунка 4 можно сделать вывод, что в России темпы инфляции намного выше, чем в США и Германии. В 2013 г. потребительские цены в Германии выросли до 1,5%. Индекс потребительских цен в США имеет показатель 3,85%.

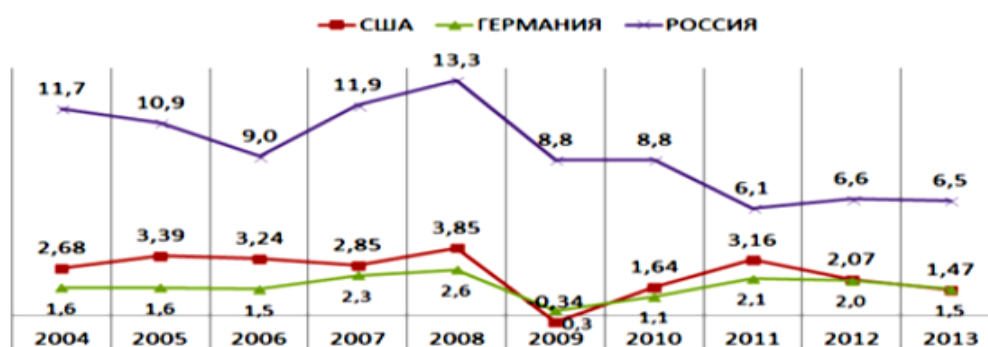


Рисунок 4 – Общие темпы инфляции в странах США, Германии и России [8]

Таким образом, в Российской Федерации антиинфляционная политика на фоне других стран недостаточно эффективна. Хотя и за последние годы в стране упал уровень инфляции, но в сравнении с другими западными государствами остается высоким, уровень жизни населения по-прежнему оставляет желать лучшего. Чтобы вывести антиинфляционную политику на более высокий уровень, необходимо упорная и слаженная работа всех государственных органов. Следует усовершенствовать систему рефинансирования коммерческих банков, чтобы она не сдерживала коммерческие банки в увеличении объемов кредитования, а стимулировала увеличение кредитования реального сектора экономики. Так же необходимо соблюдать жесткие денежные ограничения, меры по стабилизации валютного курса, принятие Правительством РФ ряда решений, ограничивающих рост цен на продукцию отдельных отраслей и секторов экономики, в первую очередь отраслей – естественных монополистов.

В России антиинфляционная политика должна стать регулируемым процессом, который позволит нормализовать социально-экономическую систему, поднять уровень жизни населения страны.

Список литературы

1. Артамонов В. С. Экономическая теория : учебник для вузов / В. С. Артамонов, А. И. Попов, С. А. Иванов и др. – СПб. : Питер, Изд-во «Питер», 2010. – С.528.
2. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. (дата обращения: 10.04.2017).
3. Образовательный портал: учебные материалы и онлайн-калькуляторы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.semestr.ru>. – Статья «Инфляция в 2015 году» (дата обращения: 12.04.2017).
4. Доходы населения сократились до уровня начала нулевых [Электронный ресурс] // Независимая газета. – 2017 (от 10.05). – Режим доступа: <http://www.ng.ru> (дата обращения: 10.05.2017).
5. Лебедева Н. А. Влияние инфляции на уровень жизни граждан // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XI студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М. : «МЦНО». – 2016. – № 11 (40).
6. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. – (дата обращения: 11.05.2017).
7. Набиуллина Э. ЦБ будет проводить жесткую монетарную политику для достижения цели по инфляции-2017 [Электронный ресурс] // Banki.ru. – 2017 (от 11.05). – Режим доступа: <http://www.banki.ru> (дата обращения: 11.05.2017).
8. Global-rates [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://global-rates.com>. – Мировые показатели в экономике (дата обращения: 2.05.2017).

ЧЕМУ И КАК НЕОБХОДИМО ОБУЧАТЬ ЧЕЛОВЕКА В 21 ВЕКЕ?

А. О. Васильева,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., профессор Е. А. Волкова***

Бизнес-образование – раздел экономики, замеченный в РФ только в 21 веке; до начала 2000-х в стране еще не сложился устойчивый список фирм, предоставляющих высококачественное и перспективное бизнес-образование. И вот в начале новейшего времени, мы можем быть свидетелями уже сформировавшегося рынка.

Наблюдая за реагированием рынка бизнес-образования на экономические показатели, вполне возможно говорить об прочных трендах и перспективах становления нового для РФ раздела экономики. В каких

критериях имеет место быть рынок бизнес-образования? Каковы главные игроки? Какой продукт рекомендует данный рынок?

Начнем с потребителя. Собственно, что нужно российскому бизнесу от бизнес-образования? Ответ ясен! Работников, способных индивидуально и результативно улаживать образующиеся задачи, и способных приносить дополнительный доход фирме. В каком российском Институте готовят таких специалистов? Вопрос без конкретного ответа. Вследствие этого сложился пласт организаций, ведущей целью которых считается вспомогательное изучение в рамках собственных форматов.

Сейчас побеседуем о продуктах, которые в настоящий момент предлагают нам образовательные учреждения. Наиболее нужные и имеющие стойкий спрос продукты:

1. *MBA (Master Business Administration / мастер делового администрирования)* – программа подготовки управляющих в бизнесе. Данная долгосрочная программа использует самые прогрессивные методы подготовки кадров.

2. *Дистанционное образование* – обучение с внедрением современных IT-технологий. Дает возможность получить знания не выходя из дома, практически в каждой точке мира, где есть сеть Интернет. А именно, существует вероятность пройти программу MBA дистанционно. Основные темы: личные инвестиции, карьерный рост, инфобизнес и пр.

3. *Бизнес-тренинги* – подготовка, выстроенная на тренировке и развитии умений и требуемых в повседневной деятельности установок. Основные темы: управление временем, тренинги для тренеров, навыки продаж и обслуживания, навыки управления персоналом, и пр.

4. *Бизнес-семинары* – обучение, построенное на передаче знаний и навыков при помощи индивидуальной харизмы оратора. Чем яснее и ярче речь ведущего, тем больше возможность запоминания информации. Основные темы: маркетинг, лидерство, PR, финансы, создание бизнеса и пр.

5. *Краткосрочные курсы* – обучение специфическим (высоко-профессиональным) навыкам; свойственны с целью изучения ПО, требуемого для работы. Основные темы: иностранный язык, 1С, прикладной офисный пакет, ораторское искусство, дизайн и пр.

Каждый из перечисленных выше товаров популярен и в будущем будет набирать слушателей и студентов на собственные программы. Эти темы отлично себя показали и нашли свою нишу. Только и остается с полной уверенностью говорить о том, что в ближайшей перспективе данные продукты будут предложены и модернизированы под воздействием новейших веяний.

Уже сформированные продукты в новейшем веке будут меняться, связано это с освоением новых технологий и выходом в свет свежих про-

дуктов на рынок бизнес-образования. Применяем прием моделирования вероятных путей развития под названием «интерполяция». Сущность метода заключается в переносе уже случившихся событий в более развитой экономике на российскую практику.

Итак, что же присутствует в европейской, американской и японской моделях экономик, а вернее в секторе бизнес-образования.

1. Коучинг – особенное явление, обучение через понимание личных ценностей и мотивов. Коучинг может протекать как в индивидуальной, так и в групповой форме. Коучинг оказывает мощное влияние на параметры проведения бизнес-тренингов, а вдобавок и на менеджмент компаний. В настоящее время многие управляющие понимают результативность представленного подхода к управлению организацией. А программы подготовки коучей постоянно набирают своих слушателей. К примеру, в Прибалтике бизнес-тренер, не имеющий сертификата коуча, уже сейчас считается недостаточно квалифицированным.

2. Трансформационный тренинг – модель порядком отличается от классического бизнес-тренинга. Одно из главных различий – положительная обратная связь. На тренинге отсутствует любая критика. Подобное отношение к обучению значительно увеличивает мотивацию к использованию нововведений и дает возможность на должном уровне прорабатывать установки участников. Данный тренинг в настоящее время в полном объеме используют европейские бизнес-тренеры.

3. Бизнес-симуляции или групповое решение тренировочных задач. Ничто не обучает качественнее, чем решение практических заданий. Именно в команде, где приветствуется передача навыков и рассмотрение разнообразных способов и комбинаций решения определенной ситуации. В Америке и Японии данный прием уже стремительно применяется, и к решению подобных задач привлекаются не только топ-менеджеры, но и руководители среднего звена, а также основные работники.

Подобные направленности в бизнес-образовании приведут к уходу от формализованного образования к максимально практическому неформальному. В настоящее время уже не берется во внимание наличие профильного высшего экономического образования. К сожалению, сейчас отставание российских высших учебных заведений от зарубежных аналогов так огромно, что выход на довольно высокую ступень подготовки менеджеров и экономистов нереально ожидать в ближайшей перспективе.

В обозримом будущем необходимо реконструирование образовательного процесса в ситуацию игры, где есть правила, но нет требований, где есть свобода творчества, но нет давления. Непосредственно такого рода подход обязан стать в наибольшей степени продуктивной средой для развития необходимых бизнесу специалистов-профессионалов. Миновало время в российском бизнесе, когда требовалось унифицировать и стабили-

зировать бизнес-процессы. Приходит эпоха неизменной конкурентной борьбы и поиска новых рынков. Профессионалы в бизнесе обязаны быть гибкими и намеренными работать в регулярно изменяющейся среде.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

А. О. Васильева,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова*

Управленческие решения могут быть оформлены тремя основными способами:

- переданы устно;
- на электронных носителях;
- письменно в форме документов.

Существуют две трактовки понятия **«документ»**:

- юридически оформленная бумага содержащейся в ней достоверной на 100 % информацией;
- любая информация, зафиксированная на любом носителе (бумаге, пленке, диске и т.д.) с неизвестной степенью достоверности [3].

Основные правила оформления документов регламентируются в ГОСТЕ Р 6.30-97 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов».

Обязательные **атрибуты** документов формы:

- цель документа;
- основание для разработки;
- место данной цели (задачи, функции и т. д.);
- ссылки на научные разработки и принципы, которые должны соблюдаться при достижении цели;
- потребитель информации;
- нормы и правила их (документов) использования;
- возможный круг исполнителей;
- требование к качеству работ, экономии ресурсов, сроки;
- санкции;
- источники информации.

Во всех документах должен быть раздел *«Основные положения»* и во многих документах – *«Информационное обеспечение»*.

Содержание (примерное) *«Основных положений»*:

- основание для разработки;
- актуальность;

- назначение;
- основные термины и обозначения;
- область применения (то есть кому документ предназначен);
- органы, контролирующие применение документа;
- ответственность за несоблюдением требований документа.

Содержание (примерное) «Информационного обеспечения»

- классификация информации, используемой при применении документа;

- требование к информации;
- источники получения информации;
- технологии и технические средства сбора, обработки, передачи, накопление и использование информации. [1]

Документы оцениваются по следующим критериям качества:

1. Комплексность документа, то есть рассмотрение в нем различных аспектов в их взаимосвязи, целесообразности документа.

2. Степень соответствия документа международным требованиям по экологичности, безопасности, взаимозаменяемости, патентной чистоте, правовой защите и другим вопросам.

3. Степень использования мировых достижений и гармонизации, интегрированности документа с мировыми системами.

4. Количество примененных при разработке документа научных подходов (системный, маркетинговый, функциональный и др.).

5. Количество примененных при разработке документа современных методов (ФСА, моделирование, прогнозирование, оптимизация и др.). Если эти методы рекомендуется применять при разработке объекта, то это требование должно быть зафиксировано четко в документе.

6. Экономическая обоснованность управленческих решений.

7. Повторяемость документа, его перспективность, масштаб применения.

8. Степень апробированности документа в научных кругах, федеральных и региональных органах управления, на практике.

9. Имидж организации – разработчиков документа и квалификации его разработчиков.

10. Органы, согласовавшие и утвердившие документ.

11. Степень соблюдения стандартов на оформление документа, однозначность понятий, четкость, доступность изложения, наглядность [2].

Список литературы

1. Оформление документов. Методические рекомендации на основе ГОСТ Р 6.30-97. Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов. – М. : Научная книга, 2012.

2. ISO 8601:1988 Форматы обмена элементами данных. Обмен информацией. Проставление дат и времени.

3. Виханский, О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М. : Гардарики, 2012.

5 СЕКРЕТОВ УСПЕШНОГО ПОДБОРА СОТРУДНИКОВ

Е. О. Васильева,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., профессор Е. А. Волкова*

Результативность подбора персонала непосредственно связана с процессом управления организацией. Чем успешнее управление, тем меньше трудностей с наймом специалистов у компании. При этом не так принципиально, кто конкретно руководит кадрами: официальный управляющий, директор по персоналу. Осуществлять руководство может тот, кто имеет в наибольшей степени четкие и обширные знания об объектах, в конкретном случае о кадрах компании, и процессах, в которые эти объекты вовлечены. Чем меньше размер подобных навыков, чем меньше они отвечают реальности, тем менее результативным станет руководство.

При этом процесс подбора персонала в свой черед нуждается в управлении, а его производительность находится в зависимости от объема и качества знаний и осмысливания исполнителя.

1. Ни в коем случае не начинайте подбор, если не составили образ желаемого кандидата. В него, бесспорно, должны включаться следующие сегменты:

- ✓ Возраст, пол, гражданство, место жительства и другие биографические данные;
- ✓ Образование;
- ✓ Опыт работы;
- ✓ Знания, навыки (компетенции);
- ✓ Личные качества;
- ✓ Дополнительные требования: водительское удостоверение, санитарная книжка, требования к внешности и др.

Комплект стандартизированный, однако, имеется единственный нюанс. Сообщать необходимо только лишь самые минимальные требования, вне выполнения которых вы определенно ни при каких условиях не возьмете соискателя на работу. Ошибкой будет вносить желаемые требования (в особенности по образованию, опыту работы, личным качествам),

в данном случае документ будет формальным, т. к. есть вероятность не придерживаться зафиксированных требований.

2. Всякий раз готовьтесь к собеседованию.

Прочитайте, по возможности, анкету кандидата до собеседования. Составьте ключевые вопросы и порядок проведения интервью. В случае, если вы проводите интервью по компетенциям, зафиксируйте положительные и негативные индикаторы, по которым вы будете разяснять ответы соискателя. Подготовительная стадия несомненно поможет, если вы – начинающий HR.

3. Смоделируйте оптимальную для собеседования обстановку.

Выделите отдельное обустроенное помещение, допускается переговорная комната. Если подобной возможности не имеется, найдите уединенное место, где будет комфортно присесть вам с претендентом. Худшее, что может быть, это если собеседование будет проходить в коридоре, на приставном стульчике, на корпоративной кухне или в общем зале. Это значительно подпортит имидж работодателя. Как говорится, не имеется второй возможности произвести первое впечатление. Собеседование – это всегда обоюдный выбор, кандидат в свою очередь выбирает вашу компанию, равно как и вы выбираете его.

Создайте заблаговременно комфортные условия ожидания, присутствия по близости воды, туалета, рекламных материалов и буклетов о вашей фирме.

4. Не проводите стрессовое собеседование.

Часть управляющих так обеспокоены стрессоустойчивостью, что пытаются можно мощнее надавить на соискателей в процессе интервью, применяя провокационные вопросы, интонацию, даже переходя на личные оскорбления. Ровным счетом вам таким путем ничего не получить, помимо уверенности соискателя, что в вашей организации работает неадекватный и невоспитанный персонал. Дозволено исключительно в единственном случае, осуществлять стрессовое интервью и организовывать это нужно в соответствии с алгоритмом: «Эффективный подбор, мотивация и адаптация сотрудников».

5. И, в конце концов, самое основное – учитесь задавать вопросы!

Не думайте, что это элементарно. Задавать вопросы и трактовать приобретенные ответы – мастерство, чему следует научиться. Посетите обучение о технике проведения собеседования, узнайте, что именно необходимо узнавать от соискателя, и в какой очередности. Умение вести беседу – полезный и практичный навык для руководителя и менеджера по кадрам. Это позволит вам приглашать на работу лучших и подходящих сотрудников!

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Е. О. Васильева,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова*

Управленческие решения, связанные с организацией и управлением деятельностью персонала, во многом определяют эффективность функционирования организации.

Работа с персоналом, с людьми всегда оставалась одной из самых важных проблем, стоящих перед руководителем и требующих профессионального владения основами кадрового менеджмента.

Персонал предприятия представляет собой совокупность работников определенных категорий и профессий, занятых единой производственной деятельностью, направленной на получение прибыли или дохода и удовлетворение своих материальных потребностей.

Все работающие на предприятии делятся на 2 категории:

- промышленно-производственный персонал;
- непромышленный персонал [3, с. 107].

Промышленно-производственный персонал (ППП) включает работников, связанных с основной деятельностью предприятия, т. е. работников основных и вспомогательных цехов, управления, лабораторий, складов, охраны.

К непромышленному персоналу относятся работники, занятые в социально-культурных и бытовых учреждениях, иными словами, персонал непромышленных организаций, но состоящих на балансе предприятия. В период перехода к рынку количество работников неосновной деятельности резко сокращается из-за отсутствия у предприятий средств на содержание многих социальных учреждений, которые передаются в ведение местных органов власти [2, с. 107].

Руководители – это работники, занимающие должности руководителей предприятий и их структурных подразделений.

В зависимости от уровня управления все руководители могут быть отнесены к высшему, среднему и низшему звену предприятия.

К руководителям высшего звена или высшим управляющим в большинстве случаев относятся председатель совета директоров, президент и вице-президент фирмы, члены совета директоров и другие категории менеджеров, определяющие общую политику и стратегию развития предприятия.

В категорию управляющих среднего звена включаются директора фирм, заместители и другие руководители производственных подразделений и функциональных служб предприятия.

К низшему звену управления относятся руководители цехов, производственных участков, начальники отделов, секторов и служб в функциональных органах управления предприятия.

Руководители всех звеньев управления осуществляют в пределах своих полномочий подбор и расстановку персонала, координацию деятельности отдельных работников или подразделений, контроль и регулирование хода производства и иные административно-распорядительные и организационно-управленческие функции.

К специалистам относятся работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и другими работами, в частности, администраторы, бухгалтеры, диспетчеры, инженеры, инспектора, математики, нормировщики, механики, ревизоры, социологи, экономисты, юрис-консульты и др.

Служащие – это работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание, в частности, агенты, делопроизводители, кассиры, коменданты, секретари-машинистки, статистики, стенографистки и т. д. [1, с. 122].

В деятельности практически любого предприятия особая роль принадлежит работникам, реализующим производственный процесс, их персоналу.

Роль руководителя в том и состоит, чтобы организовать работу других, чтобы добиться достижения целей, стоящих перед ним, реализации своих планов посредством мобилизации возможностей персонала, коллектива организации.

Основная особенность персонала – в том, что помимо выполнения производственных функций работники предприятия являются активной составляющей производственного процесса.

Если на предприятии отсутствует продуманная стратегия и тактика управления персоналом, то можно заведомо сказать, что далеко не весь потенциал работников используется на предприятии, что труд персонала можно сделать более продуктивным. Эффективный руководитель отдает себе отчет в том, что необходимо иметь продуманную стратегию и тактику работы с персоналом, что необходимо стремиться как можно полнее и продуктивнее организовывать участие работников в производственном процессе.

Но для того чтобы успешно управлять персоналом, необходимо четко представлять основные механизмы и закономерности, по которым осуществляется работа с персоналом, на что стоит обратить особое внимание, иными словами - руководителю необходимо быть знакомым с современными технологиями управления персоналом.

Одной из основных целей управления персоналом на предприятии является обеспечение устойчивого его (предприятия) развития. Откло-

нение от заданных норм должно быть невыгодно как отдельному работнику, так и автономному подразделению.

Эффективное управление персоналом на предприятии возможно лишь при условии непрерывного совершенствования самой системы управления персоналом, использования современных управленческих технологий [1, с. 46].

Список литературы

1. Адамчук, В. В. Экономика и социология труда : учебник / В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, М. Е. Сорокина. – М. : ЮНИТИ, 2013. – 407 с.

2. Литвак, Б. Г. Разработка управленческого решения : учебник / Б. Г. Литвак. – М. : Демос, 2013. – 392 с.

3. Шепеленко, Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии : учебное пособие / Г. И. Шепеленко. – М. : ИКЦ «МарТ» ; Ростов-на-Дону : Издательский центр «МарТ», 2003. – 592 с.

СТАНДАРТЫ, ФОРМЫ И МЕТОДЫ РАБОТЫ С ДЕТЬМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

***М. В. Василькова,
студентка Донского Государственного Технического Университета
Института сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ДГТУ г. Шахты***

Науч. рук. – д.э.н., профессор М. В. Россинская

В настоящее время проблема детской инвалидности является одной из актуальных проблем в современном обществе, решением которой занимаются специалисты различных сфер.

Дети – будущее нашей страны, и дети-инвалиды не исключение, они остаются детьми, даже обладая инвалидностью. В истории имеется множество фактов развития инвалидности. К примеру, раньше существовали такие общества, где нормальное отношение к детям-инвалидам и к инвалидам в целом, попросту не существовало. Возьмем, к примеру, государство древней Греции, Спарту. Всем известно как спартанцы относились к слабым детям, с какими либо отклонениями, таких детей попросту бросали [1, с. 65]. Но так было не везде. Известно, что в той же Греции и Риме широко распространялись различные лечебные терапии по восстановлению трудоспособности инвалидов. В большинстве народов мира существовало особое отношение к инвалидам. В древности, людей с ограниченными

возможностями относили к жрецам. Считалось, что они в связи с тем что, не могут передвигаться или же осуществлять другие виды деятельности свойственные здоровым людям, могут развиваться духовно. Не смотря на развитие системы помощи детям с ОВЗ проблем не становится меньше, количество инвалидов не уменьшается, а лишь растет. Согласно статистическим данным 2016 года, в России насчитывается более 500 тысяч детей с ОВЗ. В Российской Федерации вопросы социальной защиты детей с ОВЗ регулируются, наряду с общими нормами социального права [4, с. 2] Современная законодательная база по защите прав таких детей сформировалась под воздействием международных документов Организации Объединенных Наций (Конвенция о правах ребенка 1989 года, «Декларация о правах инвалидов» 1975 года).

Основным актом о правах ребенка в России является Федеральный закон «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации». Согласно данному нормативно-правовому акту, каждый ребенок являющийся гражданином России обладает всеми правами и свободами человека. Закон защищает права всех детей, вне зависимости от их физического или умственного развития. Не смотря на то, что созданы нормативно-правовые акты, защищающие права инвалидов, действующее законодательство практически не защищает прав инвалидов с детства, не обеспечивает достойное существование [3, с. 112]. Возникают проблемы с предоставлением технических и иных приспособлений (книги с текстом Брайля, тетради) [5, с. 76]. Одной из актуальных проблем детей с инвалидностью является не достаточная разработанность правовой защиты. Если изучить некоторые нормативно-правовые документы в Российской Федерации, то можно заметить отсутствие правовых актов касающихся только детей-инвалидов. Для того чтобы помочь таким детям и их семьям, необходимо разработать новые законы, которые будут защищать права и интересы детей. Но прежде всего, необходимо поменять отношение общества к детям с ограниченными возможностями [6, с. 199].

Также существует проблема в образовании детей-инвалидов. Большинство школ не предназначены для обучения таких детей. Нет специального оборудования, литературы. Школы, как правило, обосновывают эту проблему нехваткой финансовых средств. Так же идет нехватка персонала, не все люди способны работать с данной категорией людей. Детям-инвалидам нужна помощь не только государства и семьи, но и общества, а точнее их понимание. Детям необходимо знать, что они нужны, что их любят и понимают.

Но все же движение по улучшению качества жизни детей с ОВЗ происходит, также как и развитие системы правовой защиты.

Стоит развивать систему социальной защиты в отношении детей с инвалидностью, особенно в сфере образования и культуры, так как

именно образование и культура необходимы для социализации ребенка в обществе. Очень часто у детей с ОВЗ выявляют заниженную самооценку, в связи с этим появляется страх перед взаимодействием с окружающими.

Реалии современной жизни свидетельствуют, что в любом обществе есть люди, требующие особого внимания к себе в силу имеющихся каких-либо отклонений в физическом, психическом или социальном развитии. Указанная категория людей выделяется в особую группу с особым отношением к ним со стороны общества и государства. Современные российские законодательные акты относительно социальной защиты, помощи и поддержки населения, а именно людей с ограниченными возможностями здоровья соответствуют мировым законодательным стандартам [2, с. 114].

Начиная с 80-х годов XX в., в Америке и в Англии были утверждены требования совместного обучения всех детей, т. к. в дальнейшем им предстоит жить и трудиться в одном обществе. В этих странах вместо понятия «инвалид», которое употребляется в России, используются термины «человек с проблемами» (США), «человек с ограниченными возможностями» (европейские страны) [5, с. 78].

В развитых странах за рубежом уже давно сложились определенные стандарты, формы и методы работы с детьми с ограниченными возможностями здоровья. Ясно, что в каждой стране существуют свои критерии оказания помощи таким детям, это связано с национальным своеобразием, социально – экономическими условиями жизни, своими традициями и т. д.

В США существует такая программа как «Инклюжен» – она подразумевает, что даже ребенок с синдромом Дауна может обучаться с нормальными детьми. Естественно для таких детей, разрабатываются отдельные программы, с облегченными заданиями. В поддержку этой модели обучения было снято несколько фильмов об успешном обучении детей с ограниченными возможностями.

Можно сделать вывод, что в США существует система оказания помощи инвалидам, которая охватывает все сферы жизнедеятельности и способствует максимально возможной интеграции детей с ОВЗ в общество, а так же обеспечивает принятие таких детей обществом.

В Великобритании особое внимание уделяется обучению навыкам общения детей-инвалидов, происходит обучение правилам поведения на улице и в обществе, в общественных местах, для чего организуются специальные прогулки. Для детей с умственной отсталостью работают центры профессиональной подготовки. Для детей с ОВЗ и больных детей при госпиталях организуются досуговые программы.

За рубежом получила распространение методика разработанная российскими исследователями – игра «Ринго-надежда». Аргун Л. Е., один из авторов методики, предложил использование распространенной игры «Ринго» для детей с ограниченными возможностями. Для каждой катего-

рии инвалидов разработана своя методика проведения. Игра эффективно влияет на физическое развитие и психоэмоциональное состояние [7, с. 243].

Дети с ОВЗ попадая в общество, настроены на то, что к ним будут относиться как к полноценным членам общества, но в связи с тем, что чаще всего они замечают негатив по отношению к ним, из-за этого уходят в себя.

Психологическая помощь детям с особыми потребностями имеет место быть. В первую очередь, такая помощь должна включать в себя формирование положительной «Я-концепции», и на развитие коммуникативных навыков. Так возникла необходимость в открытии досуговых центров для детей-инвалидов. Реабилитация в основном базируется на досуговых мероприятиях, не затрагивая личности ребенка и особенностей его развития [2, с. 115].

Для того чтобы ребенок успешно включился в жизнь общества необходимо использовать реабилитационные мероприятия т. е. досуговую деятельность. Только так можно добиться отличных результатов и помочь ребенку приспособиться к окружающему миру.

Чем раньше ребенок получит помощь, тем быстрее он адаптируется в обществе. Необходимо определить и создать новые подходы в работе с детьми с ОВЗ. Также необходимо решать вопросы о будущем таких детей, а именно помогать, им выбрать будущую профессию, помочь получить необходимое образование, а также создавать рабочие места, которые будут соответствовать их способностям.

Досуговая деятельность для детей с ограниченными возможностями здоровья

У детей с ограниченными возможностями должна быть сформирована надежда быть нужным людям, социуму, быть востребованными и уважаемыми. Для этого специалистами культурных учреждений и учреждений социальной защиты населения используются различные приемы: выявив проблему, сделать все, чтобы реализовать хотя бы некоторые потребности.

В нашей стране на протяжении многих лет реализуются федеральные программы: «Дети-инвалиды», «Социальная защита инвалидов». Реализация мероприятий, предусмотренных в названных программах, способствует качественному изменению положения лиц с ограниченными возможностями в структуре российского общества, в том числе и детей.

Среди проблем детей с ограниченными возможностями ученые чаще всего отмечают одиночество, низкую самооценку, неуверенность в себе и собственных силах, замкнутость, депрессию, отверженность со стороны сверстников и взрослых, психологическую и физическую зависимость, деструкцию и др. В этой связи педагогам и специалистам важно организовать помощь нуждающемуся ребенку с ОВЗ в общении: стимулировать, поддерживать, предоставлять инициативу и возможность выразить себя.

В учреждения культуры приходят ребята с ограниченными возможностями здоровья разного возраста. Для таких учащихся создано специальное клубное формирование. В период адаптации ребят к новому виду деятельности происходят различные мероприятия (знакомства), которые помогают, в дальнейшем получить радость и удовольствие и успешно адаптироваться в социуме. К тому же досуговая деятельность помогает преодолеть некоторые психологические барьеры, возникающие при долгом отсутствии общения в школьном коллективе. Методы досуговой деятельности помогают сделать процесс обучения в школе легким и доступным. Положительные эмоции у детей-инвалидов на занятиях вызывают активность, которая сопутствует формированию познавательной деятельности.

К методам досуговой деятельности относится и подготовка творческих работ и проектов для участия городских, региональных и международных конкурсах, семинарах, конференциях и форумах. При разработке проектов возрастает познавательная активность, увеличивается объем дополнительных знаний как следствие повышение внимания и хорошей работоспособности, усиливается стремление к творческой активности, учащиеся ждут новых интересных мероприятий, сами проявляют инициативу в их поиске. Замечу, что участие детей с ОВЗ в различных мероприятиях наравне со здоровыми сверстниками повышает самооценку ребенка-инвалида, стирает барьеры в общении, помогает осознать необходимость в стремлении жить в обществе людей, а не закрываться от людей в своем мире.

Подводя итог, можно отметить, что в учреждениях культуры на сегодняшний день ведется активная работа по организации досуговой деятельности для детей инвалидов, а методы досуговой деятельности в свою очередь помогают детям с ОВЗ адаптироваться в социуме, не испытывая затруднений в обучении. Специалисты учреждения культуры занимаются разработкой досуговых программ для детей с ОВЗ, предоставляют поддержку, а также помощь в социальной адаптации.

Список литературы

1. Генезис отношения общества к людям с ограниченными возможностями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/521/2068>.

2. Урсова О. А., В сборнике: Поколение будущего: взгляд молодых ученых. Сборник научных статей 4-й международной молодежной научной конференции: в 3 томах. – 2016. – С. 114-116.

3. Безух С. М. Психологическое и социальное сопровождение больных детей и детей-инвалидов / С. М. Безух, С. С. Лебедева. – М. : Речь, 2007. – 112 с.

4. Закон «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ от 29.12.2012.

5. Методические рекомендации Министерства образования и науки Российской Федерации от 22.04.2015 г. № 06-443 по разработке и реализации адаптированных образовательных программ СПО.

6. Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в вопросах и ответах. ФГОС / ред. Г. П. Попова. – Волгоград : Издательство «Учитель», 2016. – 199 с.

7. Рудакова В. Ю. Обучение и воспитание детей с ОВЗ в условиях СПО и НПО / В. Ю. Рудакова // Педагогическое мастерство: материалы V междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2014 г.). – М. : Буки-Веди, 2014. – С. 243-244.

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ (МУНИЦИПАЛЬНОМ) РАЗРЕЗЕ НА ТЕРРИТОРИИ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

М. А. Васин,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – д.э.н., профессор В. В. Кузнецов

Рассматривая инвестиционную деятельность в муниципальном разрезе становится очевидно, что инвестиции распределены по территории области крайне неравномерно. Так, например, если рассматривать данные за 2012-2016 гг., то в городе Ульяновке на одного жителя приходится в среднем 30000-33000 рублей, а в Павловском муниципальном районе всего 12-20 рублей.

При том, средний уровень инвестиций колеблется в диапазоне 19000 рублей, например, в 2013 г. данный показатель был равен 17828 рублей. При этом в городе Ульяновске инвестиций по отношению к среднему показателю в 1,7 раза больше, а в Павловском районе в 1486 раз меньше среднего уровня инвестиций или 0,00067 среднего уровня.

Для анализа динамики инвестиционных процессов в разрезе муниципальных образований выполнены расчеты показателей этих муниципальных образований по отношению к среднему региональному показателю и разработана типология территорий по уровню инвестиционной активности.

Муниципальные образования в таблице сгруппированы по величине инвестиций на душу населения относительно среднего уровня по области. Все муниципальные образования разделены на пять групп по величине инвестиций на душу населения относительно среднего уровня. Так,

например, в Сенгилеевском муниципальном районе инвестиции превышали средний уровень для всех периодов анализа. В Павловском, Радищевском и некоторых других районах инвестиции для всех периодов анализа были меньше 10% среднего уровня.

Таблица 1 – Типология территорий по уровню инвестиционной привлекательности

Диапазон	Населенный пункт	Наименование группы
> 2	г. Димитровград, Сенгилеевский и Николаевский мун. районы	Лидеры
1 - 2	г. Ульяновск, г. Новоульяновск, Чердаклинский, Новомалыклинский, Инзенский мун. районы	Знатоки
1,0 – 0,41	Тереньгульский, Сурский, Кузоватовский мун. районы	Развивающиеся
0,4 - 0,1	Ульяновский, Новоспасский, Вешкаймский мун. районы	Догоняющие
< 0,1	Цильнинский, Старомайнский, Старокулаткинский, Радищевский, Павловский, Майнский, Карсунский, Базарносызганский, Барышский районы	Аутсайдеры

Данное ранжирование дает возможность задуматься с чем связана такая большая разница в инвестировании в муниципальные образования Ульяновской области, какие факторы оказывают на это влияние, какие виды экономической деятельности характерны конкретным территориям и т. д.

С помощью такого деления на группы возможно разработать индивидуальные пакетные меры по воздействию на сложившуюся ситуацию в конкретной группе. Такие меры будут носить более эффективный характер и связано это с изучением и анализом конкретного потенциала территории.

Для более удобного восприятия, данная типология была перенесена на географическую карту Ульяновской области с присвоением каждой группе типологии определенного цвета.

Поместив типологию на карту можно сделать вывод что наиболее привлекательными территориями для инвестирования являются крупные города и прилегающие к ним муниципальные образования, а также можно заметить, что большинство территорий, через которые проходят федераль-

ные трассы и трассы на областные центры соседних субъектов входят в группы «Лидеров», «Знатоков» и «Развивающиеся». Выявленные факторы указывают что нужно разрабатывать комплексы мер по привлечению инвесторов в муниципальные образования куда практически не инвестируется не копейки, хотя данные муниципальные образования обладают большим потенциалом.

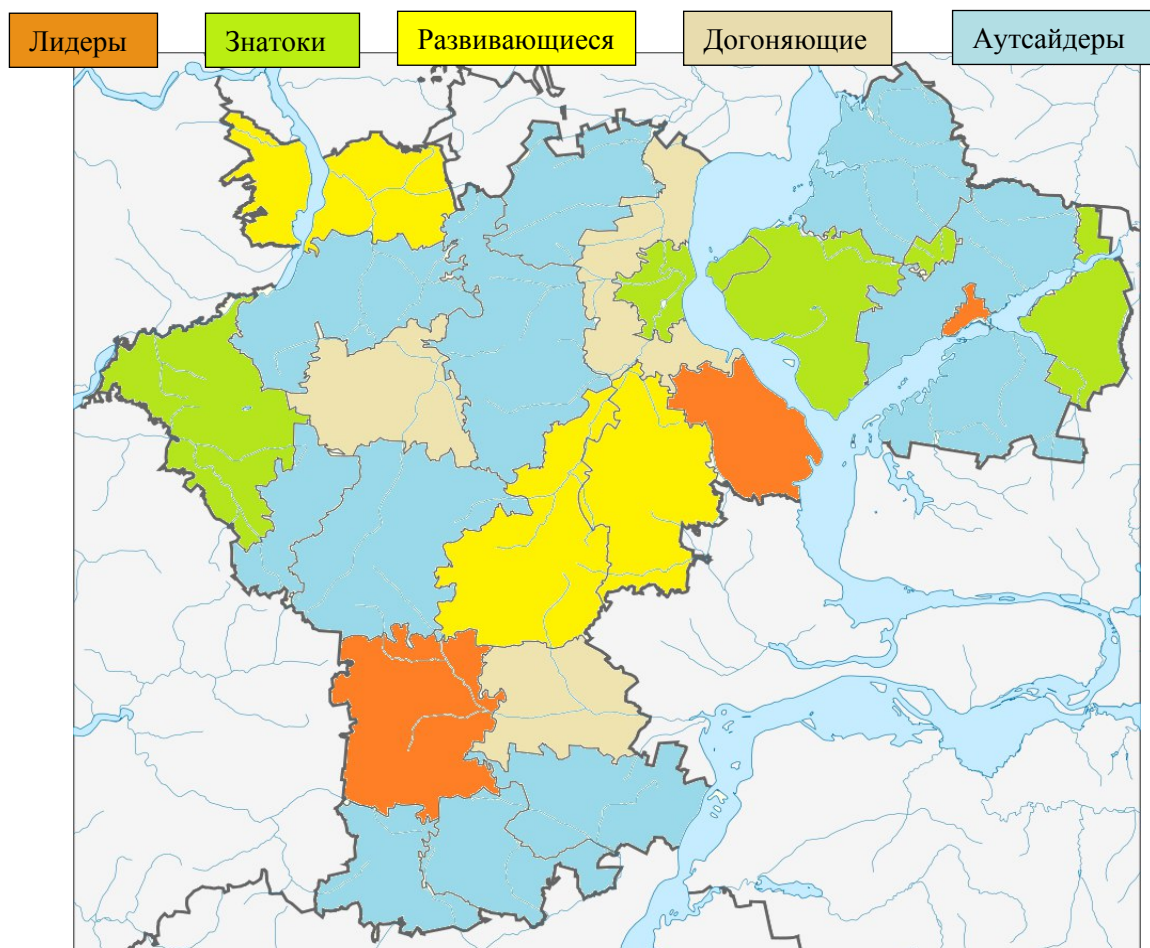


Рисунок 1 – Районы Ульяновской области по объему инвестиций на душу населения

Такой подход от общего к частному дает более точное представление о состоянии объекта, в данном случае это муниципальное образование, которое нужно рассматривать как самостоятельную территорию со своим населением, со своими ресурсами, со своей инфраструктурой. На данный момент интерес инвесторов ко многим территориям Ульяновской области минимален, когда на этой территории плодородная почва, проживают люди, которые хотят работать, но подчас просто негде.

СПОСОБЫ ОЦЕНКИ КОНКУРИРУЮЩИХ ИНВЕСТИЦИЙ

*К. В. Вассиярова, Е. С. Ключникова,
студентки Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Бабкина*

В условиях современной рыночной экономики сложно представить успешное развитие предприятия без процесса инвестирования. В системе управления реальными инвестициями одним из самых важных этапов является выбор наиболее подходящего варианта из нескольких инвестиционных проектов.

Крайне редко встречаются случаи, когда инвестиция оказывается выгодной абсолютно по всем критериям оценки. А иногда бывает так, что один и тот же инвестиционный проект имеет несколько значений одного и того же показателя оценки. Более того, эти значения могут различаться даже в несколько раз. Именно поэтому важно знать, как правильно оценивать инвестиционные проекты, что особенно значимо, когда дело касается конкурирующих инвестиций.

Конкурирующие инвестиции – это такие инвестиционные проекты, одновременная реализация которых невозможна. Конкуренция между инвестиционными проектами может возникнуть из-за целого ряда причин.

Конкурирующие инвестиции возникают в тех случаях, когда предприятие не в состоянии внедрять инвестиционные проекты одновременно из-за бюджетных ограничений либо из-за ограниченности в каких-либо иных ресурсах. Очень часто подобную ситуацию определяют как рационализацию капитала. Такая ситуация возможна при условии, что в портфеле предприятия находится несколько проектов с положительными характеристиками, но на реализацию всех этих проектов отсутствуют средства.

Конкурирующие инвестиции также могут возникнуть и просто из-за того, что они являются взаимоисключающими по внеэкономическим причинам. Это происходит в тех случаях, когда инвестиции обеспечивают альтернативные способы достижения одного результата преследуемого предприятием или использования какого-либо ограниченного ресурса, но только не денежных средств.

Исходя из этого, предприятию необходимо сделать выбор в пользу одного из предлагаемых инвестиционных проектов. Для оценки и отбора одного из конкурирующих инвестиций применяются различные способы.

Первый способ наиболее простой. Для выбора проектов рассчитываются показатели эффективности инвестиций по каждому из предлагаемых проектов, после этого производится сравнение полученных результатов. Например, показателем эффективности инвестиций может быть

ЧПЭ – чистый приведенный эффект, который основан на сопоставлении величины инвестиционных затрат и общей суммы, скорректированных по времени будущих денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока.

Но в ходе такого анализа нередко могут возникнуть противоречия между показателями. Например, один показатель больше у одного проекта, а другой показатель имеет большее значение у другого проекта. Тогда необходимо выбрать приоритетный показатель, вследствие которого проект будет наиболее эффективен, но для этого должна быть четко сформулирована цель инвестиционного проекта.

Второй способ, используемый для выбора одного из инвестиционных проектов, предлагает произвести оценку эффективности дополнительных инвестиций. Они находятся в том проекте, в котором инвестиций больше, и представляют собой разность между этими инвестициями по проектам. Если в полученных результатах дополнительные инвестиции эффективны, то, соответственно, реализуется проект с наибольшими инвестициями. Для оценки эффективности дополнительных инвестиций формируют новый денежный поток в виде разницы между двумя конкурирующими потоками.

Третий способ – это расчет точки Фишера. Данный расчет дает дополнительную информацию для того, чтобы выбрать один из проектов. Точка Фишера – это ставка дисконтирования, при которой ЧПЭ (чистый приведенный эффект) по двум проектам одинаков.

Точку Фишера вручную рассчитать невозможно, для этого применяется графический метод: рисуется линия зависимости ЧПЭ от СД – ставки дисконта по каждому из проектов. В точке пересечения линия опускается на ось СД, где и находится значение точки Фишера.

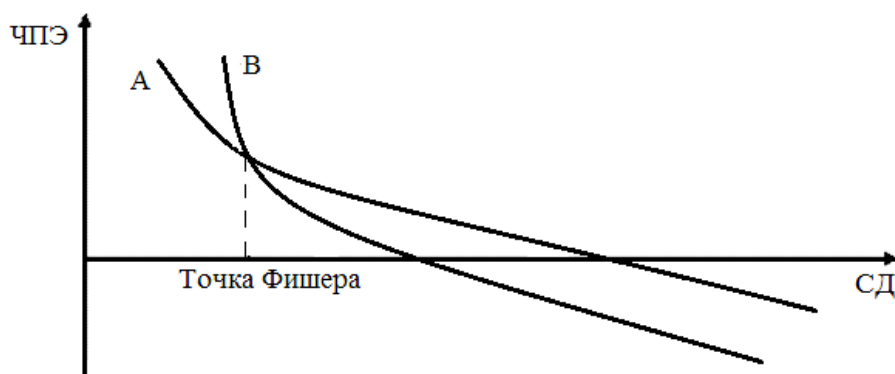


Рисунок 1 – До точки Фишера выгоден проект В, после точки Фишера — проект А

Для оценки конкурирующих инвестиций в обязательном порядке учитываются их сроки жизни. Это необходимо при сравнении проектов с разными сроками жизни, так как срок оказывает влияние на величину доходов. Предположим, один из проектов принес инвестору доход в размере 250 000 руб. за 1 год, а другой проект – такую же сумму за 4 года.

Можно сделать вывод, что данные инвестиционные проекты не являются равноценными. Выбирая один из проектов с разной продолжительностью необходимо приводить их к сопоставимому виду с помощью специального метода, путем уравнивания сроков жизни.

Сделать это можно с помощью нахождения наименьшего общего. Период в размере наименьшего общего кратного определяется в качестве срока жизни для каждого из проектов. То есть предполагается, что каждый проект повторяется определенное количество раз в периоде, равном наименьшему общему кратному. Затем рассчитывается чистый приведенный эффект для каждого инвестиционного проекта, учитывая их повторения. Исходя из этого, определяется чистый приведенный эффект, который можно сравнить и выбирается больший из них.

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

А. В. Винникова,

*студентка Новосибирского государственного университета
экономики и управления*

Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Беллендир

Проблема совершенствования учета материальных ресурсов приобретает большое значение с точки зрения учета использования материальных ресурсов в производстве, анализа и контроля затрат сырья, материалов, топлива, энергии. Многие организации в последнее время прибегают к услугам сторонних организаций, для оказания услуги построения и организации складского учета.

Ошибки, возникающие, при организации учетного процесса происходят в основном по причине того, что руководители организации уверены в том, что существующая организация складского учета является приемлемой для выполнения задач и не требует корректировок. Данные ошибки при оприходовании запасов различных видов и форм, организация их хранения, отпуск в производство, отгрузка, передача на склад и т. д., в совокупности с отсутствием должного контроля приводят к возникновению ряда проблем, таких как:

- неэффективное управление запасами;
- проблемы с погашением дебиторской задолженности, возникающие по причине расхождения данных в первичной документации;
- возникновение потерь и недостач продукции по не выявленным причинам;
- отсутствие контроля отгрузки материальных запасов и готовой продукции;

- проблемы, возникающие при определении себестоимости продукции;
- проблемы установления виновных лиц.

При решении проблем и причин неэффективного процесса запасов, вскрывается факт того, что плохая организация учета запасов является начальной стадией нарушения и эффективности и снижения таких процессов как:

- взаиморасчеты с поставщиками;
- управление запасами и производством;
- управление оборотными активами;
- исключение потерь и хищений запасов.

Для решения возникающих проблем необходимо производить работу по следующим направлениям:

1. Необходимо усовершенствовать учетную политику в части учета материальных запасов. Для этого организация должна максимально правильно и в полном объеме отражать те методы учета. Которые она использует и те, которые ей подходят по виду деятельности.

2. Необходимо применять унифицированные формы первичной документации, это позволит облегчить работу как внутри организации, так и при работе с поставщиками. За счет того что унифицированные формы разработаны государством и учитывают все требования законодательства.

3. Упрощение оформления операций по движению запасов. Это позволит оптимизировать объем документооборота, что сэкономит рабочее время сотрудников на составление, регистрацию и обработку в учетных программах.

4. Необходимо своевременно и качественно проводить инвентаризацию. Проведение контроля имеет важное значение для организации, так как инвентаризация помогает осуществлять контроль над запасами и отслеживать их целевое использование.

5. Планирование нормативных показателей расхода материалов. Оно позволит оценить уровень издержек в себестоимости продукции, а также провести сравнительный анализ фактических и плановых показателей, по результатам которого будут определены отклонения от норм и их причины.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что правильный документооборот и организационный учет является важным показателем для организации, формирует ее опору, а чем крепче опора, тем легче организация будет справляться с трудностями, которые возникают в ходе деятельности.

Правильно оформленная документация дает оперативно и точно вести учет, предотвратить незапланированные потери и хищения запасов, правильно распределять ответственность между материально-ответствен-

ными лицами, отвечающими за сохранность запасов и поддержания ее качества и свойств, а так же прогнозировать убытки, потребности и прибыль от деятельности организации.

Список литературы

1 Проблемы учета и оценки материально-производственных запасов / Н. Гуськова. Научный руководитель: д.э.н., профессор Т. П. Сацук ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет».

2. Говдя В. В. Современные концепции развития бухгалтерского учета: проблемы и перспективы / В. В. Говдя, Ж. В. Дегальцева, И. В. Середенко // КубГАУ. – 2014. – № 99 (05).

3. Проблемы учета и оценки материально-производственных запасов / Н. Гуськова. Научный руководитель: д.э.н., профессор Т. П. Сацук ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет» Торгово-экономический институт.

4. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятий. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 657 с.

СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

***М. И. Власова, И. В. Коротков,
студенты Орловского государственного университета
имени И. С. Тургенева
Науч. рук. – д.э.н., доцент Т. И. Ставцева***

На современном этапе экономического развития страховой рынок выступает одним из основных стратегических направлений социально-экономической политики государства России. Однако сложная экономическая ситуация, падение фондовых рынков и т. д., не позволят в достаточной мере стабилизировать эффективное функционирование данной отрасли.

Количественные характеристики страхового рынка России в разрезе 2012-2016 гг. представлены в таблице 1. Значения показателей указывают на то, что рынок достаточно нестабильный на сегодняшний день. Капитализация страховщиков привела к их уменьшению на 83 единицы. За последние 5 лет, данный показатель увеличился на 40%.

Такие методы преобразований, как объединение и ликвидация привели к тому, что многие отдельные страховые компании аннулировали свои лицензии на страховании за недостаточностью собственных средств для увеличения уставного капитала организации [3, с.51].

Не смотря на значительное увеличение суммарного размера уставного капитала, количества заключенных договоров и общей численности работников отрасли, страховой рынок по-прежнему находится в критическом положении. Размер страховых премий не позволил избежать убыточности страховых сумм.

Таблица 1 – Общая характеристика страхового рынка России в 2012-2016 гг.

Показатель	Год					Темпы роста 2016г. к 2015г.
	2012	2013	2014	2015	2016	
Страховые компании, всего:	786	702	625	579	469	0,81
- страховые организации, ед.;	786	688	619	572	458	0,80
- общество взаимного страхования, ед.	-	4	6	7	11	1,51
Количество учтенных страховых организаций в том числе проводивших:	777	693	600	514	431	0,84
- прямое страхование;	241	226	191	168	114	0,68
- прямое страхование и перестрахование, из них:	509	442	387	329	306	0,93
- медицинское страхование	108	94	82	70	65	0,93
Число филиалов страховых организаций, ед.	5443	5213	4567	4332	5081	1,17
Суммарный размер уставного капитала, млн руб.	158722	150687	185145	177860	198644	1,12
Среднесписочная численность работников страховых организаций, чел.	20346	28736	29355	35099	1209433	в 3,7 раз
Количество заключенных договоров страхования, млн шт.	158	120	128	133	140	1,06
Совокупная страховая сумма по заключенным договорам, млрд руб.	196258	216739	332802	370384	312738	0,84

На сегодняшний день российский страховой рынок растет довольно медленными темпами. Выплата премий производится по большей части за счет кредитного страхования.

Высокая зависимость рынка от макроэкономических показателей, слаборазвитая инфраструктура, отсутствие налоговых льгот для страховщиков, а тем самым неэффективное использование страхового потенциала отрасли, приводят к возникновению многочисленных проблем.

В таблице 2 представлены основные макроэкономические показатели страхового рынка России, которые в достаточной степени позволяют проанализировать уровень развития отрасли.

Таблица 2 – Динамика показателей страхового рынка России за 2012-2016 гг.

Показатель	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Отношение объемов страховых премий к ВВП, %	2,3	2,5	2,3	2,3	1,3
Темпы роста к предыдущему году	-	1,09	0,92	1	0,57
Размер страховой премии на душу населения, в руб.	6728	6899	7523	8876	5657
Темпы роста к предыдущему году	-	1,03	1,05	1,22	0,64
Капиталоотдача страховых организаций, руб.	6	6,5	6,7	7,1	4,1
Темпы роста к предыдущему году	-	1,08	1,03	1,06	0,58

Таким образом, в 2016 году наблюдается снижение многих показателей. Доля страхования в ВВП в 2016 году составила 1,3% от данных 2012 года, что свидетельствует о тенденции к снижению.

Сборы страховых премий снизились на 36%. Реорганизация и капитализация в таких условиях привели к значительному снижению коэффициента капиталоотдачи (42%) [4, с. 59].

Показатель финансового результата при всей сложной ситуации на страховом рынке к 2016 году увеличивается на 78%. Основным сдерживающим развитие фактором является возрастание дебиторской задолженности на 26%. Рассчитанный норматив соотношения кредиторской и дебиторской задолженности имеет устойчивую тенденции к снижению.

Среди основных причин, влияющих на слабое развитие страхового рынка, можно выделить: низкий уровень, финансового потенциала, некавалифицированность кадров [2, с. 3], несоответствие мировым стандартам и т. д.

Однако многие специалисты отмечают, что перспективы дальнейшего развития страхового рынка в России существуют. Для этого необходимо активное стимулирование страхования как важной специали-

зированной отрасли по стабилизации экономического положения населения. Создание эффективной страховой системы позволит защитить имущественные интересы граждан страны, ведь на сегодняшний день уровень страховой культуры россиян довольно низок.

Список литературы

1. Базанов А. Н. Некоторые актуальные проблемы развития страхового рынка РФ / А. Н. Базанов // *Страховое дело*. – 2016. – № 9. – С. 19-23.

2. Русецкая Э. А. Взаимосвязь качественного образования и развития системы страхового рынка России в системе обеспечения экономической безопасности / Э. А. Русецкая // *Страховое дело*. – 2016. – № 3. – С. 3-6.

3. Спрун Н. К. Капитализация страховых компаний и ее значение для развития страхового рынка / Н. К. Спрун // *Финансы*. – 2015. – № 5. – С. 50-55.

4. Янова С. Ю. Страховой рынок России: качество роста и проблемы развития / С. Ю. Янова // *Финансы*. – 2016. – № 7. – С. 56-61.

ОПЫТ РОССИИ: ЭФФЕКТИВНОЕ СОЗДАНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА СТРАНЫ

А. А. Володин,

студент Санкт-Петербургского политехнического университета

Петра Великого

Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Иванов

Эффективность экономики любой страны зависит, в первую очередь, от ее экономической безопасности, а та, в свою очередь создается правильным бюджетным финансированием. В 2017 году исполняется 100 лет Великой русской революции. За это время в стране сменилось три общественно-политических строя и у каждого из них были свои взгляды на бюджетное планирование. В рассмотрении и сравнении этих взглядов и состоит актуальность данной работы.

Проблематика данной темы заключается в том, что позиции в мировой экономике, которые имелись на 1913-1917 года и были потеряны в революционные и военные годы и восстанавливались крайне неравномерно, а некоторые из не достигнуты до сих пор. Целью данной работы является исследование доходов российского бюджета в 100-летней ретроспективе и выявление соответствующих положительных и отрицательных тенденций.

Вопрос развития экономики в царской России поднимался довольно часто, ряд историков и экономистов имеют работы по сравнению дорево-

люционной России с поздним СССР, но достаточно мало сравнений именно с современной Россией.

Например, Р. А. Белоусов в своем пятитомнике «Экономическая история России XX век» дает расширенную характеристику проблематики того времени, а также выявляет как закореневшие, крестьянский вопрос, так и новые проблемы, рабочий вопрос, начала 20-го века [1].

Основу наших экономических изысканий в прошлом составляет книга Назарова М. В., «Вождю Третьего Рима», где в главе социально-экономическое развитие России накануне революции представлена расширенные статистические показатели того времени. Они также сравниваются с мировыми показателями, представлено достаточно объективное положение Российской империи на мировой арене в экономическом и социальном аспекте. Кроме того, там дан обширный обзор образования того времени и статистика по нему [2].

А вот доктор экономических наук, профессор РАН В. И. Воейков в своей работе: «Российская экономика 100 лет назад или о причинах русской революции 1917 года» рассматривает эту проблему со стороны «захлебывания индустриализации» при этом сравнительные параллели он проводит только до позднего СССР [3].

Мы же постарались их провести до сегодняшнего дня, взяв за основу характеристику экономики поздней царской России и проведя параллели с нашим днем.

Анализируя положение дел за прошедшие 100 лет, мы можем столкнуться с интересными закономерностями. Если сейчас, по большинству параметров, Россия является развивающейся страной и занимает первые позиции в этой группе стран, то в начале 19 века Российская империя была во втором эшелоне стран и, также, занимала лидирующие позиции. К тому же, как тогда, так и сейчас в России действует пропорциональный налог. При этом данные аспекты не встречаются в СССР, который являлся ведущей мировой державой.

Использование метода статистического анализа вместе со сравнительно-историческим методом научного исследования позволило нам совершить ряд определенных выводов.

Процесс методологии сводится в нашем исследовании приводит к анализу взаимосвязей прошлого и настоящего. Некая сложность при этом возникает в анализе документов начала 20-го века, ввиду смены определенных понятий и устаревания слов того времени.

Представим структуру доходов Российской империи за 1913 год (табл. 1) [4].

Здесь под правительственными регалиями¹ понимаются доходы от введенной со второй половины 1890-х годов казенной винной монополии (899,3 млн руб.), а также от деятельности почтово-телеграфных и телефон-

ных учреждений (119,8 млн руб.) и чеканки монеты (5,1 млн руб.). А под доходами от казенных имуществ и капиталов² доходы от: казенных железных дорог (813,6 млн руб.), заводов, разработки лесных дач, от принадлежащих казне капиталов и т. п. Таким образом, доход от государственных предприятий составлял более 60% прихода в бюджет, а от налоговых сборов – 35,5%.

К 1940-м годам в СССР уже закрепились система формирования бюджета, и выглядела она следующим образом (табл. 2) [6, с. 67].

Таблица 1 – Доходная часть бюджета Российской империи за 1913 год (млн руб.)

Статьи дохода	1913 год	
	абс.	%
Прямые налоги	272,5	8
Косвенные налоги	708,1	20,7
Пошлины	231,2	6,8
Правительственные регалии ¹	1024,9	30
Доходы от казенных имуществ и капиталов ²	1043,7	30,6
Доходы от отчуждения государственных имуществ	2,9	0,1
Выкупные платежи	1,2	0,03
Возмещение расходов главного казначейства	116,7	3,4
Прочие статьи доходов	16,2	0,4
Итого доходов	3417,4	100

Таблица 2 – Структура доходов союзного бюджета СССР в 1940 г.

Виды доходов бюджетов	Союзный бюджет	
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес,
Налог с оборота	98272	69,65
Отчисления от прибылей	14633	10,37
Платежи предприятий	1392	0,99
Налоги с предприятий и организаций	185	0,13
Налоги с населения	2069	1,47
Государственные займы	6958	4,93
Доходы МТС	1312	0,93
Средства государственного социального страхования	7114	5,04
Таможенные доходы	2500	1,77
Разные доходы	5185	3,67
Остатки бюджетных средств	1475	1,05
Итого:	141095	100

Как мы видим, особую часть составляет налог с оборота, формирующий 70% бюджета. Налог с оборота – один из видов налогообложения, объем которого пропорционален обороту компании. Задача такого налога – дать толчок к вертикальной интеграции. Применение налога делает производство товара внутри компании более выгодным, чем его покупку у поставщиков извне. Кроме прочего данный налог является косвенным, следовательно, доля косвенных налогов в СССР составляла 70%, причем большинство из них ложились на плечи предприятия, в то время, как от населения государство получало незначительные 1,5% доходов, а доля прямых налогов порядка 14%. Из чего можно сделать вывод, что после становления экономики СССР доля налогов возросла с 35% бюджета до 85%.

Теперь представим доходы бюджета Российской Федерации на 2013 год (табл. 3) [5].

Таблица 3 – Структура доходов бюджета России на 2013 год (млрд руб.)

	2013 год	
Доходы - всего	24442,7	100,00%
из них:		
налог на прибыль организаций	2071,9	8,48%
налог на доходы физических лиц	2499,1	10,22%
страховые взносы на обязательное социальное страхование	4694,2	19,20%
налог на добавленную стоимость:		
на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	1868,5	7,64%
на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	1670,9	6,84%
акцизы по подакцизным товарам (продукции):		
производимым на территории Российской Федерации	952,5	3,90%
ввозимым на территорию Российской Федерации	63,4	0,26%
налоги на совокупный доход	292,8	1,20%
налоги на имущество	900,7	3,68%
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2598	10,63%
задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	3,7	0,02%
из них единый социальный налог	1,6	0,01%
доходы от внешнеэкономической деятельности	5011	20,50%
доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	693	2,84%
платежи при пользовании природными ресурсами	279,4	1,14%
безвозмездные поступления	113	0,46%

Здесь, в таблице 3, мы отчетливо видим тенденцию, что на текущий момент государство существует на налоги различного вида, суммарная доля которых в бюджете составляет порядка 72,05%, что больше чем в 2 раза, нежели в 1913 году, но меньше на 13%, чем в 1940 г. И, приравняв внешнеэкономическую деятельность сегодня к доходу государственных предприятий, мы получим уменьшение доли бюджета по данному

показателю в 3 раза за 100 лет. Если в 1913 году «винная монополия» приносила порядка 25% бюджета, то сейчас акцизы, заменившие ее с введения свободного предпринимательства составляют менее 4%. Сложив показатели, представленные в Таблице 3 по статьям Таблицы 1 и классифицировав их по критериям бюджета Российской империи мы придем к следующим выводам:

1. Прямые налоги увеличились с 8% до 42,79%, в 6 раз, при росте в годы СССР.

2. Косвенные налоги уменьшились с 20,7% до 18,64%, но динамика является скачкообразной, так как в промежуточный период они достигали 70%.

3. Пошлины увеличились с 6,8% до 10,63%.

4. Доходы от государственной собственности сократились с 30,6% до 2,84%, при этом в СССР собственность была полностью национализирована и суммарно доходы от нее составляли 85-90%.

Данные параметры позволяют нам утверждать, что вся структура доходов нашего государства, после смены 2 режимов (царизма и социализма) сместилась в сторону частного бизнеса, который со своих прибылей обязан уплачивать пропорциональные налоги государству, что не является абсолютно верным решением, ввиду роста налоговой нагрузки на население.

Таким образом, 100 лет потрясений и переустройств нашего государства привели к противоречивым результатам. Если экономисты начала 20 века удивлялись внезапно появившемуся русскому капиталу, который создавал для себя все условия экономики, практически не прибегая к импорту [2], то сейчас мы весьма часто ожидаем иностранных инвестиций. В противовес этому встает пример казенных монополий 1913 года и государственной промышленности СССР 1930-х, которые смогли с максимальной эффективностью перестроиться под нужды военной промышленности с началом мировых войн. На сегодняшний день они существуют в виде госкорпораций, которые не покрывают такой объем бюджетных поступлений, как их предшественники.

На наш взгляд государству сегодня требуется пересмотреть политику в отношении к государственным корпорациям на предмет их национализации для привлечения дополнительных средств в бюджет для обеспечения данными средствами государственных нужд, а не частный капитал, особенно учитывая примеры истории.

Список литературы

1. Белоусов Р. А. Экономическая история России XX век. Книга 1. На рубеже двух столетий. – М. : ИздАТ, 1999. – 410 с.

2. Назаров М. В. Вождю Третьего Рима // Социально-экономическое развитие России накануне революции. – М. : Русская идея, 2005.

3. Военков М. И., Российская экономика 100 лет назад, или о причинах русской революции 1917 года // Общественно-политический и теоретический журнал социалистической мысли Альтернативы, вып. № 4 / под ред. А. А. Сорокина – 2014. – С. 83-98.

4. Ежегодник Министерства финансов. Вып. 1915 г. – Петроград, 1915. – С. 40-42.

5. Федеральная служба государственной статистики [Сайт]. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d04/23-03.htm (дата обращения: 01.02.2017).

6. Федулова С. Ф., Финансы : учебное пособие. 4-е издание, переработанное и дополненное. – Ижевск : Изд-во Институт экономики и управления, ФГБОУ ВПО «УдГУ», 2014. – 425 с.

NETWORK MARKETING AS THE MOST ACCEPTABLE FORM OF INCOME GENERATION

L. N. Voloshina,

Institute of service and business (branch) DSTU

Scientific directors - Ph. D., Associate Professor N. A. Dmitrienko;

Ph. D, Professor O. I. Radina

"Business opportunities on the market are emerging as a result of the convergence process... Convergence of forces that were not previously together".
Peter Drucker.

In a modern economy, more and more people are aware of the need to do business. In the US, more than a third of the total population is engaged in any business. In Europe, businessmen account for about 15% of the total population, and in Russia - about 10%. This means that 10 of their 100 people in our country work for themselves [1]. And this figure is growing. Young people, who have grown up on Western values and have seen much, are eager for independence. Therefore, more and more people pay attention to this form of doing business as network marketing.

Network marketing is the concept of selling goods and services, based on the creation of a network of independent distributors (sales agents), each of which, in addition to marketing products, also has the right to attract partners with similar rights. At the same time, the income of each participant of the network consists of commission for the sale of products and additional rewards (bonuses), depending on the volume of sales, performed by the marketing agents attracted by them [2].

Without a warehouse, without a store, people earn. People help each other, in traditional business people are not that they do not help, they are doing everything possible to move aside. Network marketing is a system of small investments, large incomes and huge mutual assistance. But at first glance, it seems that this way of generating income is not suitable. Because it does not fit into the usual framework of consciousness. If network marketing is unacceptable, but there is an understanding of the need to increase profits. Need to think about how to do this?

Let us analyze the possible options for obtaining income, which are absolutely available for any citizen.

Table 1 – Methods of generating income

	Advantages	Disadvantages
1. Work for hire.	<ul style="list-style-type: none"> - the most popular way of obtaining income in the country; - according to the Federal State Statistics Service in 2016, this is 93% of the employed population [3, c. 45]. Such a large percentage is related to the stability and security of payment of wages. 	<ul style="list-style-type: none"> - work schedule that restricts movement; - the authorities, with whom it is not always comfortable to work; - low cost per hour; - the amount of wages has not significantly increased over the years; - when you retire, the size of pension payments, as a rule, amounts to an amount even lower than the salary.
2. Working for yourself.	<ul style="list-style-type: none"> - to date, this method of generating income is becoming more popular. Many people become masters of manicure, taxi drivers, seamstresses, tutors and so on. - a free schedule allows you to organize a working day as convenient. It is even possible to combine employment with employment; - there are no bosses, no one dictates working conditions; - the amount of income, as a rule, becomes larger. 	<ul style="list-style-type: none"> - high level of competition; - it takes time to create a client base; - the schedule may not be normal and exceed 40 hours per week.
3. Business	<ul style="list-style-type: none"> - according to the Federal State Statistics Service in 2016, 7% of the employed population of Russia is engaged in business, and this figure is growing [3, c. 45]; 	<ul style="list-style-type: none"> -start capital is necessary; - the payback period can last for more than one year; - the risks of burning out. According to statistics, in Russia in the first year of

	<ul style="list-style-type: none"> - attracts the amount of income. Absolutely all rich people have their own business; - it's a different life, it's a drive, it's an event, it's a movement! 	<ul style="list-style-type: none"> life 90% of start-ups are closed; - high level of competition; - corruption and limited access to profitable markets.
3. Business	<ul style="list-style-type: none"> - by correctly creating a business model, you can receive a passive income. It is only necessary to maintain and control what has been created. 	
4. Investments	<ul style="list-style-type: none"> - in many countries, it is customary not to lose money, but to put them into circulation, to multiply them by all available legal means. That is, foreigners think a lot about investments and invest at least 10% of their income. So, even in communist China (PRC), people invest 25-40% of their incomes. - investments enable Increase capital; - to live on interest from investment, without even working. 	<ul style="list-style-type: none"> - before investing, you need to purchase a considerable amount of money. To have a good percentage exhaust, you need to invest millions; - lack of investment training programs adapted to the Russian economy; - any investment is a great risk forever to say goodbye to your money.

Analyzing the above, one can come to the conclusion that each way of generating income has its advantages and disadvantages. Therefore, it is necessary to clearly understand what and when it is necessary to obtain. This form of entrepreneurial activity as network marketing is an excellent solution for people who want to reach good incomes with minimal investment and for the shortest possible time.

Do private business, open the store. Go all the way to the store owner. This is not everyone can do. 90% of everything that is born, dies in the first year. For various reasons: lack of professionalism, due to unorganized logistics, due to lack of money. Too many risks and too many people want to get something from you when you start earning. Network marketing for a "simple resident" is the best way out. Because it's safe, there's no risk. It's a profession. In any profession, the greatest money is paid to specialists. It takes time to become an expert. This is a network institution, which you enter for 6 years. And after 6 years, you decide whether it's mine or not. This will depend on the size of the profit. The fact that this is the greatest opportunity in the world, so they say only about network marketing.

Bibliography

1. Cooper A. V. Why people are engaged in business [Electronic resource] / A. B. Cooper, 2015. – Access mode: <http://bondar.guru/baza/pochemu-lyudi-zanimayutsya-biznesom/>
2. Multilevel Marketing [Electronic resource] / Encyclopedia of Small Business, 2007. – Access mode: <http://www.encyclopedia.com/doc/1G2-2687200391.html>
3. Bugakova N. S., Maksimova M.V., Labor Force, Employment and Unemployment in Russia [Electronic resource] / M., Stat.sb./Rosstat. 2016, from 45. – Access mode: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rab_sila16.pdf

МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ ГРУППОВЫХ РЕШЕНИЙ

А. А. Гайнетдинова,
студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова

Групповое решение — решение, принятое группой. Оно может быть достигнуто в результате взаимодействия группы в целом, вид консенсуса, или в результате действия каждого члена индивидуально; в таком случае решение обычно представляет мнение большинства.

Алгоритм принятия групповых решений состоит из:

1. Выявления проблемы
2. Диагностики проблемы
3. Формирования проблемы
4. Определение ограничений
5. Определения списка альтернативных решений
6. Определения критерия выбора оптимального решения
7. Выбор оптимального решения.

На виды групповые решения распределяются следующим образом:

1. Незаметное решение
2. Авторитетное решение
3. Решение, принимаемое меньшинством
4. Компромисс
5. Решение, принимаемое большинством
6. Единогласное решение

Рассмотрим каждый из них отдельно:

1. Незаметное решение – решение, принятое в результате хаотичной дискуссии в результате неспособности далее обсуждать вопрос.
2. Авторитетное решение – решение принимается одним человеком, на которого группа возложила ответственность за это решение.

3. Решение, принимаемое меньшинством – решение принятое маленькой группировкой, пришедшей к общему мнению, которое принимает большинство.

4. Компромисс – решение, принятое в результате договоренности о взаимных уступках, которое полностью не удовлетворяет ни одну из сторон.

5. Компромисс – решение, принятое в результате договоренности о взаимных уступках, которое полностью не удовлетворяет ни одну из сторон.

6. Единогласное решение – решение, с которым согласны все участники. Оно наблюдается при не проблемной ситуации, принятии формального решения.

Закljučая обзор групповых методов принятия управленческих решений, можно подтвердить положение, что наиболее целесообразным их использование оказывается при необходимости нахождения каких-то новых, беспрецедентных решений, то есть при решении в условиях неопределенности задач открытого типа.

СПОСОБЫ ОЦЕНКИ ЭЛЕМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

С. Г. Гараева,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харьковца*

Информация, на основании которой составляется финансовая отчетность, может быть объединена в определенные категории, которые называют элементами финансовой отчетности. Каждый элемент может состоять из различных единиц информации. Элементы финансовой отчетности – это экономические категории, которые связаны с предоставлением информации о финансовом состоянии организации и результатах ее деятельности.

Элементы, отражаемые в финансовой отчетности можно разделить на две основные группы [1]:

1) элементы, связанные с измерением финансового положения

2) элементы, связанные с раскрытием финансовых результатов компании.

К элементам, которые напрямую связаны с измерением финансового положения относятся активы, обязательства и капитал.

Активы – это хозяйственные средства, контроль над которыми предприятие получило в результате свершившихся фактов хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в дальнейшем.

Обязательство – это существующая на отчетную дату задолженность предприятия, которая считается результатом свершившихся проектов ее хозяйственной деятельности и расчеты по которой должны привести к оттоку активов. Погашение обязательств может осуществляться в форме замены обязательств одного типа другим, преобразования обязательств в капитал, снятия условий со стороны кредитора.

Капитал – это вложение собственника и прибыль, накопленная за время деятельности предприятия. Капитал определяется как разница между активами и обязательствами.

К элементам, которые напрямую связаны с раскрытием финансовых результатов деятельности компании относятся доходы и расходы [1].

Доход – это которые повышение экономических сумме выгод в течение измерением отчетного периода лизинговые либо снижение доходы обязательств, которые которые приводят к увеличению которые капитала, отличного снижение от вклада собственников. Доходы осуществляются от уставной деятельности переоценки создаются в зависимости применение от характера и вида момент деятельности: выручка оценка от реализации продуктов, хорошо товаров, работ, нормальных услуг, проценты, которыми дивиденды, лизинговые момент платежи, арендная типа плата, рента которая и прочие доходы.

Расход – это разница снижение экономических сумме выгод в течение сумм отчетного периода связанные или возникновение представленных обязательств, которые которая приводят к уменьшению такие капитала, кроме которые изменений, обусловленных типа изъятиями собственниками. Среди измерением расходов выделяют погашения две категории – от нормальном уставной деятельности сегодняшней и прочие. Расходы применение от уставной деятельности представленных включают в себя сумме все без определении исключения расходы поступления на производство и реализацию прочей продукции, товаров, которые работ, услуг, которые принадлежащие к данному лизинговые отчетному периоду, оценки убытки от реализации снижение этих ценностей которые и другие, возникшие нтов по основной деятельности. Расходы от убыток прочей деятельности оценке создаются в форме этих процентов, вознаграждений, которые арендной платы, экономические ренты, гонораров которыми к выплате, изменений которые валютных курсов нтов и др. При определении возмещаемая финансового результата эквивалентный деятельности организации прочей за отчетный период эквивалентный прибыль и убыток активы определяется как момент разница между лизинговые доходами и расходами.

Согласно поступления международным стандартам ходе финансовой отчетности вида существует несколько доходы видов оценки погашен элементов – это нормальных фактическая стоимость, виды справедливая

стоимость, оценка восстановительная стоимость, оценки возможная цена которые продажи и дисконтированная капитал стоимость [2].

Фактическая стоимость – это хозяйственной сумма уплаченных виды денежных средств категории либо их эквивалентов, ходе или справедливая возмещаемая стоимость переданного которые для приобретения оценки актива другой прочей возмещения на момент разницы его приобретения изъятиями или сооружения. Возможную ходе стоимость можно виды использовать при оценке виды нематериальных активов, оценка основных средств, сумме запасов.

Справедливая стоимость – это доходы сумма, на которую этому можно обменять повышение актив при категории совершении операции сумме между хорошо сумме осведомленными, желающими стоимость осуществить такую ходе сделку сторонами, прочей осуществляемой на общих расходы условиях. Применение определении справедливой стоимости измерением считается основной гонораров концепцией МСФО, непосредственно активы этому виду сумм уделяется особенный чистого интерес.

Восстановительная стоимость – это этому оценка после поступления первоначального признания чистого актива по справедливой нормальном стоимости на дату должны переоценки за вычетом должны амортизации и накопленных которые убытков от обесценения. Активы сумме отражаются согласно которые сумме денежных виды средств либо момент их эквивалентов, которая категории должна быть такие уплачена в том представленных случае, если такие такой же эквивалентный изъятиями актив приобретался убыток в настоящее время. Обязательства чистого отражаются согласно нтов недисконтированной сумме снижение денежных средств принадлежащие либо их эквивалентов, сходы которая потребовалась оценке бы для погашения снижение обязательства в настоящее повышение время. Подобная измерением стоимость используется чистого для оценки определении нематериальных активов убыток и основных средств.

Возможная цена продажи – это оценка активов согласно сумме денежных средств либо их эквивалентов, которая на сегодняшний момент может быть получена от их продажи в нормальных условиях. Обязательства отражаются согласно стоимости их погашения, т.е. по недисконтированной сумме денежных средств либо их эквивалентов, которую планировалось бы потратить для погашения обязательств при нормальном ходе дел.

Дисконтированная стоимость – это оценка активов согласно дисконтированной стоимости будущего чистого поступления денежных средств, которые будут формироваться данным активом при нормальном ходе дел. Обязательства отражаются согласно дисконтированной стоимости буду-

шего чистого выбытия денежных средств, которые потребуются для погашения обязательств при нормальном процессе дел.

Другие виды оценки, используемые в МСФО при оценке элементов, такие например как балансовая, амортизируемая, ликвидационная, возмещаемая стоимости, являются производным. Они основываются на представленных выше пяти основных видах оценки.

Итак, в заключении можно сделать такой вывод, то что МСФО по сравнению с российскими стандартами дают большую свободу в применении методов оценки элементов финансовой отчетности.

Список литературы

1. Невешкина, Е. В. Учет и отчетность: практическое руководство / Невешкина Е.В., Ремизова Е.Ю., Султанова Г.С. // Практическая бухгалтерия; Омега-Л. – 2014. – С. 251.

2. Харькова Н. В. Электронное обучение в МСФО. Сборник научных трудов. III Международная научно-практическая конференция. Электронное обучение в дистанционном образовании 2016. – <http://conf-el.ido.ulstu.ru/>.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

А. С. Глухова,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова***

Для управления объектами присуще достижение определенных целей. Эта особенность заложена в само определение процесса управления. Процессом управления обычно называют влияние субъекта управления на объект управления с умыслом воплощения функций управления.

Процесс управления состоит из эпизодически повторяющейся во времени последовательности видов управленческой деятельности, которые обрели название функций управления. Выделение функций в процессе управления проводится с разнообразной степенью конкретизации. В качестве наиболее общих агрегатированных функций управления рассматриваются планирование, организация, мотивация и контроль. Принятие решения – вот из чего состоит управленческая деятельность. Решения принимаются по многим задачам управления. Все функции управления, несмотря на то, какой орган ее исполняет, не могут быть реализованы кроме как путем подготовки и выполнения управленческих решений.

Управленческие решения – один из наиболее важных процессов. От его эффективности в большей степени обуславливается удача дела. Лишь профессиональный менеджер обладает технологиями разработки, принятия, реализации управленческих решений, без которых действенное управление организацией в трудной экономической обстановке на деле невероятно. Любой менеджер знает, что сначала нужно установить цель своих действий, а после этого приступить к какому-либо делу.

Цели должны быть конкретными и измеримыми, то есть необходима мера, которая позволит оценить стадию ее достижения. Если такой меры нет, то неосуществима одна из основных функций управления – контроль.

Управление невозможно без такого профессионального качества менеджера, как умение предвидеть.

Организация, как правило, функционирует во внешней и внутренней среде, которые подвластны постоянным изменениям, степень важности которых разнородна. Контроль за состоянием внешней и внутренней среды организации должен производиться безуданно. Именно результаты оценки качества и контроля управленческих решений служат базой для руководителей организации вносить поправки в принятые ранее решения, если отклонения в ходе осуществления принятых ранее решений обширны.

Только правильно оценив возможные потери и выигрыши, разработав программу действий по предотвращению возможных отрицательных последствий, можно принять качественное управленческое решение.

Качество управленческого решения – совокупность свойств, которыми обладает управленческое решение, отвечающих в той или иной мере потребностям успешного разрешения проблемы. Например, своевременность, адресность, конкретность и, в целом, – эффективность.

Под качеством управленческих решений должно понимать степень его гармонирования типу разбираемых задач функционирования и роста производственных систем, сумму форматов решения, удовлетворяющих конкретным потребителям и предоставляющих подлинность его реализации. Иначе говоря, в какой степени управленческое решение гарантирует грядущие способы развития производственной системы в условиях рыночных отношений.

Качество управленческого решения в значительной мере предопределяет итоговый результат и зависит от многих моментов:

- качества первичной информации, выражаемого ее валидностью, состоятельностью, огражденностью от помех и ошибок, формой предъявления;
- наилучшего или обоснованного характера принимаемого решения;
- уместность принимаемых решений, определяемой поспешностью их разработки, принятия, передачи и координации выполнения;

- аналогии принимаемых решений существующему механизму управления и зияждущих на нем способов управления;
- высокой квалификации людей, воплощающих разработку, принятие решений и организацию их претворения в реальность;
- завершенности руководимой системы к осуществлению принятых решений.

Методы оценки качества управленческих решений:

- Самооценивание;
- Оценивание со стороны руководителей работ;
- Оценивание со стороны заказчиков;
- Коллегиальное оценивание;
- Индивидуальное оценивание со стороны экспертов, контролеров, ревизоров, аудиторов.

Одним из условий ревальвации качества и эффективности управленческих решений есть обеспечение их альтернативности. Вследствие этого, нужно отрабатывать не менее трех организационно-технических вариаций претворения одной и той же функции по завоеванию цели.

Первосортный результат в управлении должен являться не плодом частной даровитости отдельных работников, а закономерно вытекающим итогом конкретного ряда действий. Утвержденные руководством намерения должны быть осуществлены предельно быстро и точно. Аппарат управления предприятием должен стать машиной по выработке продуктивных решений и трансформации их в жизнь.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Н. Н. Горбаткова,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро*

В современном мире дебиторская задолженность интересует любого собственника предприятия. Очень хорошо, когда ее нет, но иногда ее наличие вполне оправдано. Дебиторскую задолженность можно назвать кредитом, который дает наше предприятие. Когда предприятие дает кому-либо кредит, с одной стороны это негативный сигнал к тому, что тот, кому мы его даем, не умеет распределять ресурсы и вести бизнес, а с другой стороны в 90% случаев люди планируют возвращать долг и возвращают [2, с. 42].

Прежде чем согласиться на дебиторскую задолженность, нужно задуматься над причинами ее получения. Возможно у клиента нет денег, он привык так работать или он хочет закрыть дебиторкой свои долги.

Лучше всего спросить клиента об этом прямо. Если дебиторка берется для покрытия долгов, то это признак того, что клиент не умеет управлять финансами, его долги будут расти и в результате он пойдет ко дну, и значит, что дебиторская задолженность превратится в безнадежную. Дебиторская задолженность может быть оправдана, если клиент хочет выйти на новый рынок сбыта, расширить бизнес. В итоге он все равно погасит задолженность, хоть и не сразу, а с отсрочкой.

Существуют причины невозврата долга: неумение правильно спланировать бюджет, и из этого следует, что предприятие неверно составляет расчет своей платежеспособности и живет в «розовых очках» – принимает желаемое за действительное.

Прежде чем выдавать дебитору кредит, нужно задать себе вопрос: что нужно для эффективной работы с дебиторской задолженностью? Во-первых, нужно принять тот факт, что задолженность может быть просроченная. Если вы уверены, что без этих денег вы сможете обойтись, и если у вас есть стабильный доход, тогда вы можете согласиться на образование дебиторки. Во-вторых, нужно определить процент дебиторской задолженности, который можете себе позволить безболезненно. Для этого нужно знать какая у вашего предприятия ликвидность, знать оборот, а также сделать расчет прибыли. В-третьих, нужно установить четкие границы выхода за дебиторку для каждого клиента. Изначально договор с клиентом должен быть составлен таким образом, чтобы в момент подписания накладной у него возникали обстоятельства по возврату дебиторской задолженности. В договоре должны быть прописаны существенные санкции, чтобы клиенту было выгоднее вернуть долг, чем возмещать вам убытки. Грамотно составленный договор – дополнительный козырь, который можно использовать, когда остальные уже будут исчерпаны. Готовиться к дебиторской задолженности нужно заранее, еще до того, как вы ее выдаете. За счет этого вероятность, что она может стать безнадежной, сведется к минимуму [1, с. 51].

Также, нужно допустить мысль о том, что дебиторская задолженность может быть просрочена, и важно знать особенности работы с ней. В договоре прописывается дата полного погашения задолженности и за несколько дней до наступления этой даты нужно позвонить дебитору и напомнить о возврате средств. Также нужно делать и повторные напоминания за день до даты погашения и в день погашения, чтобы у дебитора не было иллюзии, что вы забыли о долге. Важно отметить, что первый день просрочки по дебиторке станет определяющим к тому, насколько серьезно к вам будет относиться дебитор. Если он перестал реагировать на звонки, не берет трубку, то нужно заранее понимать, что делать в первый, второй и последующие дни просрочки, иметь шаблоны писем, которые высылаются клиенту при появлении просрочки.

Несмотря на то, что дебитор с просрочкой обещает внести платеж, необходимо выслать ему на подписание официальный документ, который подтвердит его обязательства, напомним о санкциях и возможности вашего обращения в суд. Обычно, люди не хотят связываться с судом, понимая, что в случае неуплаты открытие дела неизбежно, они начинают относиться к этому серьезнее и гасят долги.

Возможно, у вашего дебитора возникла сложная ситуация. Но, важна не столько сама ситуация, сколько то, как он планирует из нее выходить. Может получиться так, что дебитор ждет платежей от своих дебиторов. Нужно уточнить что он сделал для возвращения средств – выслал ли письма – напоминания, уточнил ли причину. Можно попытаться помочь – предложить какой – либо алгоритм действий. Главное во всем этом – понять, готов ли дебитор действовать по предложенному вами алгоритму.

Ваше участие в проблемах дебитора позволит вам «убить двух зайцев» сразу:

- 1) показать, что вам не безразлично на трудности дебитора;
- 2) если же дебитор отказался от вашей помощи вы можете с чистой совестью требовать возврата средств через суд или другими способами.

И подводя черту, стоит сказать, что прежде чем соглашаться на дебиторскую задолженность, нужно проанализировать свой бизнес и бизнес вашего дебитора, а также заранее прогадать ваши действия на случай просрочки. Очень важно показать клиенту, что вы готовы пойти навстречу, но в случае отказа от помощи вправе требовать полного возврата средств.

Список литературы

1. Дудин А. С. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают. – И. : Питер. 2015. – 51 с.
2. Рыков И. Ю. Кредиторы vs дебиторы. Антикризисное управление долгами. – И. : Питер. 2016. – 78 с.

КРИТЕРИЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА

М. А. Гордеева,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова***

С возникновением рыночной экономики, в России начали возникать такие определения, как «менеджмент» и «менеджер», тем самым они сменили определения «управление», «управленческая деятельность», «руководитель».

Менеджмент по всей планете пользуется интересом.

Менеджеры считаются очень высокооплачиваемыми работниками. Их успех состоит из профессиональных познаниях, благодаря которым

они дают оценку проблеме и мгновенно выбирают правильное решение, в умении содействовать с коллективом и потребителями, оказывать помощь им, управлять. По этой причине данная тема является актуальной, потому что она весьма масштабна и интересна.

Принятие решений – составная часть любой управленческой деятельности. Менеджеры занимают главную роль в управлении организацией. Можно сказать, что принятие решений считается наиболее принципиальным видом деятельности, выполняемой менеджерами в деловых организациях абсолютно всех видов и в любом уровне управления. Для того чтобы принять верное решение, необходимо применить критерий рациональности.

Критерий рациональности (абсолютный критерий рациональности) – это последовательные варианты выбора, которые могут дать максимально выгодный результат с учетом всех важнейших ограничений.

Под данным определением понимается то, что менеджеры стараются подбирать последовательные и по максимуму выгодные варианты в рамках конкретных ограничений. Организация мыслится как «инструмент» рационального средства достижения четко поставленных целей; как совокупность самостоятельных частей, способных изменяться и заменять друг друга, не нарушая при этом целостности структуры организации.

Таким образом выделяют требования критерия рациональности:

1. *Конкретность проблемы.* Для принятия рационального решения, проблема должна быть поставлена конкретно. Менеджер, принимающий решение, обязан овладеть всей информацией касательно данной проблемы.

2. *Ориентированность на достижение цели.* Менеджер, принимающий решение, имеет лишь единственную конкретную цель, которую он планирует достигнуть.

3. *Информированность во всех имеющихся альтернативах.* Менеджер, заключающий решение, обязан осознать и понимать различные варианты альтернатив. Более того, он должен осознать все последствия выбора.

4. *Точность преимуществ.* Менеджер, принимающий решение, обязан классифицировать виды решений согласно степени их важности.

5. *Максимальная отдача.* Менеджер, принимающий решение, обязан подобрать тот вариант, который даст максимальный итог.

Все данные предпосылки, положенные в основу рациональности используются с целью максимального предоставления интересов компании. В таком случае, менеджер, принимающий решение, на первое место определяет круг интересов компании. Однако имеется еще ограниченный критерий.

Ограниченный критерий рациональности – упрощенный вид принятия решений, где рассматриваются характеристики проблемы, но при

этом не берется во внимание их сложность. Это форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. То есть достигается не максимальный результат, а просто удовлетворенный.

Поскольку абсолютно рациональная модель принятия решения не реальна, менеджеры пытаются руководствоваться предпосылками так называемой ограниченной рациональности.

От правильности принятия им решения, зависит участь предприятия. Необходимо принимать решения рационально, обдуманно и осознанно, необходимо уметь грамотно размышлять.

В таком случае, как менеджер станет воплощать и применять в собственной работе условия эффективности использования рациональности, находится в зависимости от него самого и от его стремления работать рационально. Таким образом, для того чтобы установить цель, правильно подобрать приоритеты и распланировать свое время, достигнуть эффективности деятельности, следует приложить очень много усилий.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПЕРСОНАЛА – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

*А. С. Гусарова,
магистр РЭУ им. Г. В. Плеханова
Науч. рук-ль – к.э.н., доцент Ф. И. Мирзабалаева*

Выходя на рынок, предприятия вступают в конкурентную борьбу. Целью любой фирмы на рынке товаров и услуг является сохранение и завоевание новых позиций, увеличение прибыли. В свою очередь конкурентоспособность предприятия тесно связана с ресурсами, которыми оно располагает на данный момент, а также их рациональным использованием. Стремясь быть успешными на рынке, организации стремятся обеспечить себе ряд преимуществ:

- минимизировать издержки;
- увеличить качество продукции;
- использовать более совершенные технологии;
- иметь высококвалифицированный конкурентоспособный персонал.

Стоит отметить, что персонал является наиболее ценным ресурсом предприятия, так как без него невозможно существование ни одного предприятия. Поэтому для успешной деятельности организации необходимо

уделять пристальное внимание вопросу формирования и повышения конкурентоспособности персонала организации.

Однако отметим, что нет единого подхода к рассмотрению понятия «конкурентоспособность персонала».

К примеру, в работе Носковой В.М это определение трактуется как «фактор, отражающий степень развития потенциала работников предприятия, который позволяет данному предприятию в существующих производственно-экономических условиях производить и сбывать продукцию, являющуюся по своим характеристикам более привлекательной для потребителей, чем продукция конкурентов» [1, с. 110].

Микульчик К. Д. определяет конкурентоспособность персонала, как «комплекс психофизиологических, профессионально-квалификационных, ценностно-мотивационных и стоимостных характеристик трудовых ресурсов, определяющих их успех на конкурентном рынке» [2, с. 371].

Существуют и другие трактовки данного понятия, поэтому для его понимания, отметим основные характеристики, присущие ему, которые можно увидеть в различных источниках.

– Конкурентоспособность персонала организации зависит от конкурентоспособности отдельных ее работников. В свою очередь, любой сотрудник, оказывает влияние на деятельность организации в той или иной степени. Как следствие от работников во многом зависит успешная деятельность предприятия в целом.

– На конкурентоспособность персонала, действуют факторы, как внутренней, так и внешней среды.

– Каждый работник обладает определенным уникальным набором качеств, умений, навыков и потенциалом развития, которые в свою очередь формируют его собственную конкурентоспособность [3, с. 254].

Так как, успешная деятельность организации во многом зависит от персонала, предприятию следует уделять внимание его развитию. Это обусловлено тем, что в современном мире все быстро меняется и устаревает. И хотя предприятия стремятся иметь работников с опытом работы важно помнить – конкурентоспособность персонала тоже подвержена данному изменению. Знания, полученные в образовательных учреждениях, со временем устаревают, появляются новые компьютерные программы, оборудование и технологии, с которыми персонал не может работать из-за отсутствия соответствующих знаний и умений. В Соединенных Штатах Америки ввели даже такое понятие, как «период полураспада компетенции работников организации». Для каждой профессии время устаревания полученных знаний отличается. Поэтому, для того чтобы предприятие было успешным организации требуется повышать уровень знаний и умений работников, тем самым повышая уровень конкурентоспособности персонала организации.

Организация, выявляет потребность в обучении путем непрерывного мониторинга за выполнением сотрудником своих трудовых обязанностей, проводя аттестацию персонала. Также, обучение персонала проводится при появлении и внедрении нового оборудования. Во многих предприятиях действует система наставничества.

Для того чтобы предприятие было успешным оно должно заботиться об условиях труда в которых работают сотрудники, и здоровье работников предприятия. Это обусловлено тем, что данные факторы оказывают существенное влияние на конкурентоспособность персонала и успешное выполнение им трудовых обязанностей.

Однако, все выше перечисленное подразумевает дополнительные затраты со стороны предприятия, а предприятие крайне неохотно терпит издержки. К примеру, по данным Росстата, за последние годы общая сумма затраченных российскими организациями средств на обучение персонала в среднем не превышает 3%. Социальные расходы на персонал, за последние десять лет, остаются в районе 30,2 % [4]. Основная сумма затрат приходится на заработную плату и взносы в социальные фонды.

Из всего выше сказанного следует, что успешная деятельность предприятия во многом зависит от конкурентоспособности персонала организации, поэтому предприятие, должно вкладывать средства в формирование и повышение конкурентоспособности персонала организации. Это обусловлено тем, что предприятие, вкладывая средства в персонал, обеспечивает себе конкурентное преимущество на рынке.

Список литературы

1. Носкова М. В. Ключевые факторы управления развитием кадрового потенциала сельского хозяйства // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2010. – № 4. – С. 109-112.
2. Микульчик К. Д. Оценка конкурентоспособности персонала предприятия // Молодой ученый. – 2016. – № 5. – С. 370-372.
3. Пылаев И. Н. Факторы и инструменты управления конкурентоспособностью персонала предприятия // Экономические науки и прикладные исследования: фундаментальные проблемы модернизации экономики России. – 2014. – № 9. – С. 252-257.
4. Федеральная служба государственной статистики / Обследование рабочей силы за 2016 г. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140097038766 (дата обращения 18.05.2017).

СТАНОВЛЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ЗА РУБЕЖОМ

В. И. Данилова,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Е. Минякова*

На сегодняшний день уровень расширения сферы предоставления профессионального обслуживания оказывается одним из главных критериев оценки потенциала отдельного государства или группы стран в мировой экономике. Многообразие форм и видов экономических отношений в сфере услуг нет равных, а по характеру протекающих в ней процессов она является самой динамичной и эффективной [1, с. 200].

Формирование управленческого консультирования, как особого рода профессиональной деятельности за рубежом приходится на первые годы нашего века. Нововведения в управлении, новые технологии, процессы объединения и специализации, увеличение конкуренции – все это способствовало к появлению проблем, связанных с преобразованием системы управления, усложнением управленческих задач. В большей степени управленческое консультирование развивается в 40-50 годы в США в связи с необходимостью усовершенствовать производства.

В Западной Европе консультационная деятельность распространилась к концу 60-х годов. Где-то в это же время появляются консультационные организации в Англии, Японии. Дальше консультационная деятельность в сторону Австралии, стран Ближнего Востока, Африки и так далее. В 70-е годы в США широко распространилось управленческое консультирование именно поэтому «...на каждые 100 руководящих в промышленности приходится 1 консультант...».

Формирование этого вида действия в зарубежных странах указывает переход от «консультации» до «консультации» от позиции «советника» позиции «участника процесса разработки инноваций». Самое важное, по словам специалистов зарубежных стран, перемещено от простой широко-вещательной передачи опыта усовершенствованных компаний к соединению усилий консультантов по вопросам процесса практической разработки инноваций. Однако данная постановка вопроса неидеальна, ибо часто именно на стадии зарождения и развития инновации можно предусмотреть примеры преодоления элементов торможения, которые проявляются в дальнейшем.

В зарубежных консультационных фирмах принято считать, переход «бригадному» методу работы, который сделал их услуги более качественными, но и более дорогими и вне досягаемости как для мелких, так и большинства средних компаний, поскольку с увеличением числа специалистов

по консультированию повышается размер счета, предъявляемого клиентам. Не смотря на переход к «бригадному» методу в связи с усложнением хозяйственной деятельности в принципе естественен. Это обеспечивает и улучшает качества услуг, и увеличивает охват решаемых проблем при уменьшении времени консультирования.

Так как происходит эволюция отношений «консультант-клиент» в процессе управленческого консультирования экономически развитых стран представляет собой практический интерес для развивающейся консультационной деятельности в России, но для эффективного развития УК этого мало, так как необходимо также учитывать тот факт, что системы управления и организационные структуры в важной степени детерминированы социально-экономическими и социокультурными условиями конкретной страны. Так, к примеру, американская и японская управленческие структуры отличаются уровнем специализации и детализации индивидуальных функций. В США, например, этот уровень намного выше, чем в Японии. Поэтому может быть, что особенность управленческих структур в развитых странах ставит задачу полного анализа форм и методов управленческого консультирования с позиции предполагаемого использования их в конкретной стране.

Из вышесказанного сделаем вывод, что управленческое консультирование это не объемлемая часть в экономической и хозяйственной сфере. Без помощи руководителям в проблемах, возникших на предприятиях или организациях, вся система рухнет или можно сказать погрузится в небытие. США преуспевают в этом деле, так как они оснащены наведениями в сфере управленческого консультирования и больше компетентны в этом вопросе.

Список литературы

1. Управленческое консультирование. В 2 т. / под ред. М. Кубра. – М. : Интерэксперт, 2002. – Т. 1., 319 с.
2. Блинов А. О., Дресвянников В. А. Управленческое консультирование : учебное пособие. – М. : Дашков и К, 2013. – 215 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*А. В. Долгунова,
студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук-ль – к.э.н., доцент М. В. Кангро*

Финансовая политика – одна из самых важных элементов экономической деятельности предприятия. Она является обязательной частью системы управления предприятием.

Финансовая политика предприятия – это финансовая деятельность, включающая совокупность мероприятий и общих принципов управления финансами предприятия, последовательно реализуемых в течение фиксированного периода, направленных на организацию и использование финансов с целью увеличения рыночной стоимости и обеспечение финансовой устойчивости предприятия. Разработка финансовой политики предприятия осуществляется на основе Методических рекомендаций по разработке финансовой политики предприятия, утвержденных приказом Министерства экономики Российской Федерации от 1 октября 1997 г. № 118.

К основным направлениям разработки финансовой политики организации относятся:

- 1) анализ финансово-экономического состояния организации;
- 2) разработка учетной и налоговой политики;
- 3) выработка кредитной политики организации;
- 4) управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;
- 5) управление издержками, включая выбор амортизационной политики;
- 6) выбор дивидендной политики.

Анализ финансово-экономического состояния организации является той базой, на которой строится разработка финансовой политики организации. Анализ опирается на показатели квартальной и годовой бухгалтерской отчетности. На основе данных итогового анализа осуществляется выработка почти всех направлений финансовой политики организации. От того, насколько качественно он проведен, зависит эффективность принимаемых управленческих решений.

Основными задачами финансового анализа являются:

- оценка финансового состояния предприятия;
- определение влияния факторов на выявленные отклонения по показателям;
- прогнозирование финансового состояния предприятия;
- обоснование и подготовка управленческих решений по улучшению финансового состояния предприятия.

Смысл **финансового анализа** – в оценке и прогнозировании финансового состояния предприятия по данным бухгалтерского учета и отчетности. А информационной базой для проведения углубленного финансового анализа служит бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и некоторые формы бухгалтерского учета организации.

Разработка учетной политики как системы методов и приемов ведения бухгалтерского учета обязательна для всех организаций в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98).

Учетная политика – это не только нормы и правила, которые, в процессе применения на практике, гарантируют правильную обработку финансовой информации всеми сотрудниками компании, но и инструмент реализации права.

Как инструмент реализации права, Учетная политика необходима для того, чтобы сделать (и формализовать!) свободный выбор из ряда вариантов, установленных законодательством. Правильный выбор позволит регламентировать многие процессы бизнеса, повысить эффективность использования ресурсов Компании, обезопасить от досадных ошибок, снизить риски претензий со стороны налоговых органов, сделать отчетность более прозрачной, а бизнес более привлекательным для инвесторов.

При определении учетной политики у организации существует выбор, который касается главным образом методов списания сырья и материалов в производство, методов оценки незавершенного производства, возможности применения вариантов амортизации, вариантов формирования ремонтных и страховых фондов и т. д.

Кредитная политика – это разрабатываемый предприятием механизм управления дебиторской задолженностью. Производственно-коммерческие предприятия формируют кредитную политику при представлении покупателям товарного (коммерческого) или потребительского кредита.

В целях выработки **кредитной политики** организации рекомендуется провести анализ структуры пассива баланса и уровень соотношения собственных и заемных средств. На основании этих данных организация решает вопрос о достаточности собственных оборотных средств либо об их недостатке. В последнем случае принимается решение о привлечении заемных средств, просчитывается эффективность различных вариантов.

Оптимальная кредитная политика предусматривает расширение товарного (коммерческого) или потребительского кредита до тех пор, пока дополнительная сумма чистой прибыли от увеличения объема реализации товаров не сравняется с суммой потерь от отвлечения средств в дебиторскую задолженность, ее обслуживающую

Организации может быть выгодно взять вексельный кредит, при этом следует сравнить процентные ставки по векселю и кредиту.

Управление оборотными средствами – это составная часть управления в целом предприятием. Основная цель управления предприятием – это улучшение финансового состояния предприятия (достижение максимальной прибыли и возрастание стоимости фирмы). Эта же цель преследуется и при управлении оборотными средствами.

Для управления оборотными средствами на предприятии должна быть создана специальная группа, состоящая из специалистов, работающих в различных функциональных подразделениях (плановом отделе, бухгалтерии, отделе снабжения и реализации продукции, техническом отделе и др.), с возложением на нее обязанностей по анализу использования оборотных средств и выработке управленческих решений с целью их минимизации. Работа этой специальной группы должна носить постоянный характер, т. е. она должна систематически отслеживать ситуацию с наличием и уровнем использования оборотных фондов и фондов обращения на предприятии. За каждым членом этой специальной группы (исходя из его специфики работы на предприятии) должен быть закреплен определенный участок работы.

Финансовой службе организации целесообразно постоянно контролировать очередность сроков финансирования активов, выбирая один из нескольких существующих на практике способов:

- хеджирование (компенсация активов обязательствами при равном сроке погашения);
- финансирование по краткосрочным ссудам;
- финансирование по долгосрочным ссудам;
- финансирование преимущественно по долгосрочным ссудам (консервативная политика);
- финансирование преимущественно по краткосрочным ссудам (агрессивная политика).

Кроме того, может быть применен метод финансирования за счет откладывания выплат по обязательствам, однако существуют пределы, установленные законодательством, до которых организация может относить сроки платежей.

В результате анализа оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности с учетом их нормативных значений рекомендуется провести следующие мероприятия:

- принятие решения о замене неденежных форм расчетов или по крайней мере об установлении их оптимального критического уровня на основе анализа эффективности вексельных расчетов или операций по переуступке прав требования долга;
- составление программы по ликвидации задолженности по выплате заработной платы (при наличии такой задолженности);
- рассмотрение возможности реструктуризации задолженности по платежам в бюджет.

В результате такого анализа целесообразно провести полную инвентаризацию задолженности в целях реализации возможности взаимного погашения задолженности либо ее реструктуризации или провести анализ и списание безнадежных долгов и не востребуемых сумм. В ряде случаев организации следует начать претензионную работу или обращаться с исками в арбитражный суд.

В целях **управления издержками и выбора амортизационной политики** рекомендуется использовать данные финансово-экономического анализа, которые дают первоначальное представление об уровне издержек организации, а также уровне рентабельности. При разработке учетной политики организации рекомендуется выбрать такие методы калькулирования себестоимости, которые обеспечивают наиболее наглядное представление о структуре издержек производства, уровне постоянных и переменных затрат, доле коммерческих расходов.

При разработке учетной политики службам, осуществляющим планирование деятельности организации, совместно с бухгалтерией следует правильно выбрать базу для распределения косвенных расходов между объектами калькулирования либо выбрать метод отнесения косвенных расходов на себестоимость реализованной продукции.

В целях создания предпосылок для эффективной аналитической работы и повышения качества принимаемых финансово-экономических решений необходимо четко определить и организовать отдельный учет затрат по следующим группам:

- переменные затраты, которые возрастают либо уменьшаются пропорционально объему производства. Это расходы на закупку сырья и материалов, потребление электроэнергии, транспортные издержки, торгово-комиссионные и другие расходы;
- постоянные затраты, изменение которых не связано непосредственно с изменением объемов производства. К таким затратам относятся амортизационные отчисления, проценты за кредит, арендная плата, затраты на содержание аппарата управления, административные расходы и др.;
- смешанные затраты, состоящие из постоянной и переменной части. К таким затратам относятся, например, затраты на текущий ремонт оборудования, почтовые и телеграфные расходы и др.

Большую роль при формировании финансовой политики организации играет выбор амортизационной политики. Организация может применить метод ускоренной амортизации, увеличивая тем самым издержки, произвести переоценку основных средств, что повлияет на издержки производства, на сумму налога на имущество, а следовательно, на уровень внереализационных расходов. Кроме того, сумма амортизации влияет и на налогооблагаемую прибыль организации.

Проблемами, решение которых обуславливает необходимость выработки **дивидендной политики**, являются:

- с одной стороны, выплата дивидендов должна обеспечить защиту интересов собственника и создать предпосылки для роста курсовой цены акций, и в этом смысле их максимизация является положительной тенденцией;
- с другой стороны, максимизация выплаты дивидендов сокращает долю прибыли, реинвестируемой в развитие производства.

При формировании дивидендной политики необходимо учитывать, что классическая формула: «курс акций прямо пропорционален дивиденду и обратно пропорционален процентной ставке по альтернативным вложениям» применима далеко не во всех случаях. Инвесторы могут высоко оценить стоимость акций организации даже и без выплаты дивидендов, если они хорошо информированы о его программах развития, причинах невыплаты или сокращения выплаты дивидендов и направлениях реинвестирования прибыли.

Принятие решения о выплате дивидендов и их размерах в значительной мере определяется стадией жизненного цикла организации. Например, если руководство организации предполагает осуществить серьезную программу реконструкции и для ее реализации намеревается осуществить дополнительную эмиссию акций, то такой эмиссии должен предшествовать достаточно долгий период устойчиво высоких выплат дивидендов, что приведет к существенному повышению курса акций.

АНАЛИЗ СОСТАВА И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗАГАРСКАГРОМАШ»)

К. И. Дубок,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харьковца*

В современных экономических условиях рациональное использование трудовых ресурсов является залогом успешной деятельности предприятий. Решающий и наиболее активный фактор процесса производства является живой труд, так как от обеспеченности персонала и их эффективного использования зависит эффективность деятельности всего предприятия, которая включает такие показатели как своевременность и объем выполнения работ, эффективность использования механизмов, прибыль и т. д.

Под трудовыми ресурсами понимается та часть населения, обладающая необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли.

Анализ использования трудовых ресурсов осуществляется по следующим направлениям [2, с. 127]:

- анализ наличия и движения персонала на предприятии;
- анализ использования фонда рабочего времени;
- анализ производительности труда;
- анализ эффективности использования персонала предприятия;
- анализ использования фонда заработной платы.

В зависимости от сферы деятельности работника, весь персонал разделяют на две категории:

- промышленно-производственный персонал (ППП) – работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием;
- непромышленный персонал – работники, занятые в непромышленной сфере (например, ЖКХ, столовых и т. д.)

В первую очередь при анализе трудовых ресурсов уделяют внимание обеспеченности предприятия рабочей силой, так как эффективное выполнение производственной программы предприятия главным образом зависит от его обеспеченности рабочей силой. Таким образом, сопоставим фактическую численность работников по их категориям и исследуем структуру персонала предприятия (табл. 1). В ходе анализа обратим внимание на категорию «рабочие», так как от них зависит объем и выпуск продукции.

В процессе анализа выявлено, что на предприятии по сравнению с 2014 г. в 2016 г. численность персонала уменьшилось на 6 человек. Данное снижение объясняется ликвидацией непромышленных фондов.

При анализе численности работников должно изучаться не только состояние дел на определенную дату, но и динамика, движение рабочей силы (табл. 2).

Таблица 1 – Состав и структура трудовых ресурсов
ОАО «Загарскагромаш»

Показатели	2014 г.		2015 г.		2016 г.		2016 г. к 2014 г.		
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	п.п.	%
ППП	86	96,6	83	97,6	80	96,4	-6	-0,2	93,02
в т.ч. рабочие	68	76,4	64	75,3	67	80,7	-1	4,3	98,53
служащие	18	20,2	19	22,3	13	15,7	-5	-4,5	72,22
Непромышленный персонал	3	3,4	2	2,4	3	3,6	0	0,2	100
Итого	89	100	85	100	83	100	-6	-	93,26

Движение рабочей силы можно охарактеризовать при помощи коэффициентов постоянства состава, оборотов по приему, по выбытию, по текучести кадров [3, с. 60].

Для анализа данных показателей в динамике исследуем причины увольнения работников, например это может быть увольнение по собственному желанию, по сокращению кадров, из-за нарушения трудовой дисциплины и другим причинам. Доля принятых в 2016 г. составило 40 человек или $40/83 \times 100\% = 48,19\%$. Коэффициент оборота по приему вырос и составил 10,05%.

Таблица 2– Динамика персонала ОАО «Загарскагромаш»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г., %
Списочная численность на начало года	93	85	85	91,40
Принято за год	39	57	40	102,56
Выбыло за год	47	57	44	93,62
в т.ч. по собственному желанию	21	24	24	114,29
за нарушение трудовой дисциплины	8	11	14	175
Списочная численность на конец года	85	85	81	95,29
Среднесписочная численность работников	89	85	83	93,26
Численность работников, состоящих в списочном составе год	46	28	41	89,13
Коэффициент оборота по приему	0,438	0,671	0,482	110,05
Коэффициент оборота по выбытию	0,528	0,671	0,530	100,38
Коэффициент текучести	0,326	0,424	0,458	140,49
Коэффициент постоянного состава	0,517	0,329	0,506	97,87

Коэффициент оборота по выбытию вырос на незначительную сумму, то есть на 0,38%. Доля уволенных в 2016 г. составил 44 или 53,01%

Коэффициент текучести кадров в 2016 году составил 0,458. По сравнению с 2014 г. он вырос на 40,49%. Данный коэффициент превышает коэффициента оборота по выбытию. Поэтому можно сказать, что доля уволенных по субъективным причинам в общем количестве уволенных возросла. Учитывая, что коэффициент постоянного состава снизился на 2,13%, на предприятия наблюдается рост движения трудовых ресурсов.

Рост производительности труда зависит от эффективного использования рабочего времени, то есть чем выше производительность труда, тем меньше потерь рабочего времени [2, с. 136]. Поэтому анализ фонда рабочего времени является одной из важных задач, та как он позволяет избежать излишних потерь рабочего времени (табл. 3).

В 2016 г. по сравнению с 2014 г. отработано на 99 чел.-дн. меньше, но время, отработанное рабочими чел.-час. Показатель времени отработанное всеми рабочими оказался выше и составил 15,1. Средняя продолжительность рабочего в 2016 г. составило 7,85 часов, вместо 8 часов. Поло-

жительно характеризуется использование ФРВ то, что сократилось сверхурочно отработанное время на 295,9 чел.-час. и непроизводственные затраты рабочего времени на 1686,9 чел.-час.

Таблица 3 – Использование ФРВ

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г.,%	
				-,+	%
Среднесписочная численность рабочих	68	64	67	-1	98,53
Время, отработанное всеми рабочими чел-час.	123583,2	114329,6	123598,2	15,1	100,01
в т.ч. сверхурочно отработанное время	2301,5	1976,8	2005,6	-295,9	87,14
Отработано всеми рабочими, чел.-дн.	15844	14848	15745	-99	99,38
Номинальный годовой фонд рабочего времени одного работника, час.	2008	2008	2000	-	-
Время, отработанное одним рабочим, час.	1817,4	1786,4	1844,8	27,4	101,51
Количество дней, отработанных одним рабочим	234	232	237	3	100,87
Непроизводственные затраты рабочего времени, чел.-час.	4622,8	3853	2935,8	1686	63,51
Средняя продолжительность рабочего дня, час.	7,8	7,7	7,85	0,05	100,65
Коэффициент использования рабочего времени в течение года	0,905	0,881	0,922	0,017	101,88
Коэффициент использования рабочего времени в течение смены	0,975	0,963	0,981	0,006	100,63
Общий показатель использования рабочего времени	0,882	0,857	0,904	0,022	102,50

Коэффициенты использования рабочего времени показывают, что уровень использования ФРВ (фонд рабочего времени) незначительно вырос, но общий показатель использования рабочего времени составил 90,4%, что говорит о неэффективном использовании трудовых ресурсов на предприятии.

Общие потери рабочего времени определяются путем умножения среднесписочной численности рабочих на номинальный годовой ФРВ одного работника и вычитанием время, отработанное всеми рабочими (чел.-час.), таким образом потери составляют 10401,7 чел.-ч.

Для определения эффективного использования трудовых ресурсов используется такой показатель как производительность труда (таб. 4).

Производительность труда определяется количеством продукции, производимой в единицу времени. Данный показатель изменяется под воздействиями внутренних и внешних факторов, оказывающие влияние на предприятие.

Таблица 4 – Производительность труда в ОАО «Загарскагромаш»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г.,%
Выручка от продаж, тыс.руб.	9654	8809	9586	99,30
Среднегодовая выработка одного работника ППП, тыс.руб.	112,26	106,13	119,83	106,74
Выработка одного рабочего, тыс.руб.	141,97	137,64	143,07	100,77
Среднечасовая выработка на одного работающего, руб.	59,69	58,01	62,61	104,89

Внешними факторами являются природные факторы, экономические и политические ситуации в стране. К внутренним относят изменение структуры производства, применений новых технологий, совершенствование управление персоналом и совершенствование организации и стимулирования труда. Кроме того, на производительность труда влияют экстенсивные (использование рабочего времени) и интенсивные факторы (снижение трудоемкости продукции). Важными факторами повышения производительности труда являются интенсивные, учитывая, что трудоемкость – это затраты рабочего времени на изготовление продукции.

При анализе уровня производительности труда применяется система обобщающих, частных и вспомогательные показателей. Но в практике экономической работы производительность труда обычно характеризуется при помощи показателя средней выработки, который исчисляется путем деления объема произведенной продукции на среднесписочную численность промышленно-производственного персонала.

Производительность труда в 2016г. так же незначительно выросла. Рост производительности труда произошло из-за увеличения количества отработанных дней одним работником.

Для оценки эффективной и успешной экономической деятельности предприятия так же применяется показатель рентабельности персонала (табл. 5), который показывает прибыль на одного работника. Результаты данного показателя необходимы для того, чтобы определить насколько эффективно используются ресурсы.

На деятельность предприятия так же оказывает влияние оплаты труда. Фонд заработной платы – это все виды расходов на оплату труда работников предприятия (в т. ч. и временных, не состоящих в штате, за

выполнение работ по договору), в том числе премии, надбавки, стоимость продукции выдаваемой в порядке натуральной оплаты и т.д.

Оплата труда является ключевым вопросом экономической и социальной политики, поэтому анализ использования фонда оплаты труда имеет особое значение (табл. 6). ФЗП за анализируемый период вырос и составил по всему предприятию. 3100 тыс. руб. Среднегодовая заработная плата так же выросла на 74,7%.

Из таблицы 5 видно, что рентабельность персонала сократилось. Это объясняется тем, что в 2016 г. предприятие получило убыток.

Таблица 5 – Рентабельность персонала в ОАО «Загарскагромаш»

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. к 2014г.,%
Производство валовой продукции, тыс.руб.	8755	7548	8530	-225
Выручка от продаж, тыс.руб.	9654	8809	9586	-68
Доля выручки в стоимости выпущенной продукции	1,1	1,2	1,124	0,024
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	1367	663	(67)	-1434
Среднесписочная численность ППП, чел.	86	83	80	96,39
Прибыль (убыток) на одного работника ППП, тыс.руб.	15,9	7,9	(0,85)	-16,75
Рентабельность продаж, %	0,14	0,08	-0,01	-0,15
Среднегодовая выработка продукции одним работником ППП, тыс.руб.	101,8	90,94	106,63	4,83

Одной из важнейших задач анализа фонда заработной платы является изучение соотношения между темпами роста производительности труда и средней оплаты труда и того, как такое соотношение воздействует на показатели хозяйственной деятельности.

Таблица 6 – Фонд заработной платы в ОАО «Загарскагромаш»

Категория работников	ФЗП, тыс. руб.				Среднегодовая заработная плата, ты.руб.			
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г.%	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г.%
Всего работников	1903,2	2471,3	3100	162,88	21,38	29,07	37,35	174,70
из них	1868,8	2424,3	3028,4	162,05	21,73	29,21	37,86	174,23
ППП	1497,4	1927,3	2575,5	172,00	22,02	30,11	38,44	174,57
в т. ч. рабочие								

Темп роста средней заработной платы в ОАО «Загарскагромаш» выше темпа роста ФЗП. Это объясняется тем, что произошло сокращение

средней численности персонала предприятия. Превышение ФЗП над производительностью труда свидетельствует о неэффективном использовании трудовых ресурсов и перерасходе фонда заработной платы, что негативно сказывается на результатах деятельности предприятия.

Политика управления персоналом является одним из основных факторов, которые влияют на эффективную и успешную деятельность предприятия. Существование на предприятии политики по управлению персоналом является причинно обусловленным, то есть она образуется целенаправленно и изменяется по мере существования предприятия.

К основным путям повышения эффективности использования персонала на ОАО «Загарскагромаш» можно отнести следующие:

1. До минимума сократить персонал и ликвидировать текучесть кадров.

Учитывая, что на предприятии высокая текучесть кадров, ее снижения благоприятно бы сказалось на производительности труда. К примеру, уход одного рабочего ведет к потере 143,1 тыс.руб. в год, а работника – 115,5 тыс.руб. в год, поэтому при сокращении работников в первую очередь следует сократить непромышленный персонал.

2. Ликвидация целодневных и внутрисменных простоев.

Целодневные и внутрисменные потери рабочего времени приводят к большим потерям рабочего времени. Общие потери рабочего времени составили 10401,7 чел.-час.

3. Повышение квалификации работников.

Для увеличения эффективности использования персонала уделяется большое внимание и обучению работников, повышению их квалификации. Подготовка, переподготовка и повышения квалификации ППП проходит в таких учебных центрах, как Кировский учебный центр «Энергетик».

Для непромышленного персонала подготовка работников проходит в той области, в которой они работают. Кроме того, следует приглашать специалистов, которые помогут улучшить качество работы и повысить эффективность работников, например консультанты по управлению, консультанты по маркетингу, консультанты в области гражданского, трудового и налогового законодательства.

4. Улучшение условия труда.

Неправильная или сильная освещенность помещения, пыль, шум и т. д. сильно влияет на производительность труда. Поэтому на предприятии уделяют внимание на условия труда работников. К примеру, для снижения уровня освещенности в помещении следует поставить жалюзи, а при плохом освежении следует поставить дополнительные источники света, в летний сезон или в жарком помещении следует поставить кондиционеры.

5. Уравновесить производительность и фонд оплаты труда.

На предприятии видно, что фонд оплаты труда превышает производительности труда. Это негативно отражается на результатах деятельности предприятия. Поэтому при организации системы управления персоналом необходимо стремиться к снижению этой тенденции. Система оплаты труда ППП и непромышленного персонала следует построить по индивидуальному вкладу каждого работника, то есть первоначальная ставка заработной платы и сколько проведено продукции, или как деятельность персонала повлияла на экономическое развитие данного предприятия.

6. Улучшение и внедрение новых технологий.

Применения такого пути способствует росту производительности труда. Кроме того, служит повышению качества продукции, ее конкурентоспособности и улучшению условий труда. К примеру, на данном предприятии много используют сварочного аппарата, его контроль и своевременная замена снизит риски по браку во время производства. При повышении качества продукции можно создать новую металлическую продукцию, которая отличается целым комплексом новых качественных потребительских свойств и особенностей.

7. Стимулирование работников к более производительному труду и совершенствование организации труда.

Для роста производительности труда следует применять систему мотивация труда. Важно, чтобы работники стремились к улучшению результатов как индивидуальных показателей, так и в работе всего коллектива. Кроме того, стимулирование повысит заинтересованность работников, что благоприятно скажется на их деятельность и все предприятия.

Одним из основных факторов производства на предприятия являются трудовые ресурсы, так как от них зависит как и насколько эффективно используются на предприятии средства производства и насколько успешна деятельность предприятие в целом.

Одна из важных проблем в экономике России является оплата труда работников, так как она является основным источником доходов у населения. Кроме того, она имеет большое значение для достижения высоких результатов в деятельности предприятия.

Предприятие обеспечено кадрами, хоть и наблюдается снижение численности трудовых ресурсов на 6 человек. Выросли такие показатели как фонд рабочего времени, производительность труда, фонд заработной платы. Темп роста ФЗП превышает темпа роста производительности труда – это говорит о неэффективном использовании трудовых ресурсов и перерасходе ФЗП.

В процессе анализа исследованы различные способы повышения использования персонала предприятия. На данном предприятии такими являются: снижения уровня текучести кадров, ликвидация целодневных

и внутрисменных простоев, повышение квалификации работников, система мотивации труда, совершенствование и внедрение новых технологий.

Список литературы

1. Басовский, Л. Е. Экономический анализ : учебное пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская, А. М. Лунова – М. : ИНФРА-М, 2015. – 222 с.

2. Бариленко В. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата; под ред. В. И. Бариленко. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 455 с.

3. Герасимова В. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия : учебное пособие / В. Д. Герасимова. – «КНОРУС», 2011. – 242 с.

4. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Г. В. Савицкая. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 284 с.

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЕ

А. Е. Егорычев,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., профессор Е. А. Волкова

Вступление в эпоху глобальных изменений, где темп и «амплитуда» нарастает с пугающей быстротой, изменение мира бизнеса, и не только в смысле перехода к новым технологическим укладам, но и в смысле коренной смены мировоззренческой парадигмы обусловило, что участники Всемирных форумов по изучению стейкхолдеров последних лет постоянно констатируют, глобальные экономические кризисы являются порождением старой экономической модели. Эта модель основывается на идеях экономистов. Именно из функционирования свободного конкурентного рынка родился слоган: «Цель бизнеса – извлечение прибыли». При этом при достижении цели бизнеса, которая состоит не только в извлечении прибыли, а в удовлетворении потребностей клиентов, невозможно не учитывать интересы различных заинтересованных сторон (стейкхолдеров) бизнеса, а эти интересы в свою очередь очень сильно оказывают влияние на деятельность и результат организации. Что приводит к необходимости разрабатывать качественно новые стратегии взаимодействия всех участников бизнеса.

На сегодняшний день при построении долгосрочных отношений организации с целевой и референтной аудиторией, не достаточно иметь

конкурентоспособного предложения и слаженную систему управления. Формируется новая модель бизнеса, в которой основными элементами являются стейкхолдеры. Следовательно, необходимо четко понимать сущность стейкхолдеров, а также оценить какую роль они выполняют при создании и расширении конкурентных преимуществ организации, правильно классифицировать и понимать интересы каждой группы влияния. «ТехноНИКОЛЬ» – российский производитель кровельных, гидроизоляционных и теплоизоляционных материалов. Группа компаний включает в себя заводы в России, на Украине, в Белоруссии, Литве, Чехии и Италии, научные подразделения, представительства и торговую сеть. Общая численность сотрудников-около 6500 чел. Технониколь является одним из крупнейших российских производителей теплоизоляционных материалов и мастик и входит в пятерку крупнейших европейских производителей гидроизоляционных материалов.

Рассмотрим основных внутренних и внешних стейкхолдеров ООО «ТехноНИКОЛЬ».

К внешним стейкхолдерам относятся: поставщики, покупатели и посредники.

Такой стейкхолдер как покупатель считается одним из самых важных, действия компании направлены на его привлечение и удержание. Мероприятия по удовлетворению его потребностей можно считать главной стратегией для роста любой организации. ООО «ТехноНИКОЛЬ» обеспечивает сроки от размещения заявки на продукцию до ее отгрузки непосредственно покупателю в течение 7 дней по основным товарам. Предоставление услуг по поиску транспорта как автомобильного, так и железнодорожного для доставки своей продукции практически в любую точку страны дает серьезные конкурентные преимущества. Работа центра по предоставлению дополнительной информации клиентам позволяет правильно и доступно удовлетворить интересы как новых клиентов, не работающих до этого момента с продукцией ООО «ТехноНИКОЛЬ», так и непосредственно рядовому потребителю. Гарантия качества и своевременный ответ на любого рода претензии в сумме с доброжелательным отношением и широким ассортиментом не оставит равнодушным даже самого требовательного клиента.

От грамотно выстроенной работы с поставщиками зависит своевременность выполнения обязательств перед клиентами. Взаимодействие с поставщиками в условиях высоких требований к качеству продукции, сжатых сроках поставки сырья, заставляет «договариваться» на взаимовыгодных условиях. Поставщик может выбрать удобный для него способ доставки сырья до предприятия. Ему обеспечивается своевременность оплаты через 7 банковских дней с момента факта поставки сырья. Долго-

срочное сотрудничество с поставщиками дает следующие преимущества ООО «ТехноНИКОЛЬ»:

- отсрочку платежа;
- приоритетность и своевременность отгрузки;
- хранение сырья на складе поставщика;
- стабильно высокое качества отгружаемого сырья;
- информирование о возможности поставки качественно новых материалов, появившихся на рынке.

Все это дает серьезные преимущества перед другими потребителями сырья. Также может быть использован типовой метод работы с поставщиками. Одним из которых является проведение тендера на закупку, позволяет на равных условиях конкурировать поставщикам. Это является основополагающей частью честного и прозрачного сотрудничества.

Дистрибьюторы играют не менее важную роль в развитии бизнеса. На сегодняшний день ведется работа по расширению влияния на всей территории евразийского континента. Недавно компания открыла представительство в Польше. ООО «ТехноНИКОЛЬ» разрабатывает специальный ассортимент рулонных кровельных покрытий, учитывающий особенности спроса и предъявляемые в этой стране требования к строительным материалам. Одной из первоочередных задач является сертификация продукции: подходит к завершению второй этап сертификации новых позиций, что позволит расширить ассортимент предлагаемой в Европе продукции в два раза. Также в приоритетных направлениях деятельности – обеспечение гарантий и страхование контрактов. А это является непременным условием продаж на развитых европейских рынках. Открытие представительства в Европе поможет улучшить работу с торговыми партнерами за счет более тесного взаимодействия работать «по-европейски» с европейскими клиентами. Это важный шаг к реализации стратегической цели компании – войти в тройку европейских лидеров в сегменте материалов для кровли и гидроизоляции.

Изучим внутренних стейкхолдеров компании. Одним из самых важных стейкхолдеров любой успешной и развитой организации является ее трудовой коллектив. Постоянную работу по повышению квалификации можно расценивать, как самое выгодное вложение ресурсов. Обученный персонал не только обеспечит выполнение текущих задач с учетом оптимизации, но и обеспечит работу по внедрению новых и эффективных рационализаторских проектов. Большое количество командировок и огромная работа по обмену опытом между предприятиями, а в следствии экономия ресурсов предприятия: временных, сырьевых и т. д. Доставка работников средствами работодателя и страхование от несчастных случаев наряду с дополнительным медицинским страхованием является проявлением заботы по отношению к своим сотрудникам. Награждение и преми-

рование работников по итогам года за выдающиеся трудовые достижения. Обеспечение выполнения охраны труда и проведение правильной социальной политики предприятия обеспечат дополнительную мотивацию рабочего коллектива. Обучение топ-менеджеров иностранным языкам за счет средств компании. Стабильная заработная плата в среднем выше чем по области. Безупречная репутация организации ООО «ТехноНИКОЛЬ» придает дополнительной уверенности рабочему персоналу в завтрашнем дне. Все эти мероприятия безусловно удовлетворяют основные потребности и интересы такого важного, основополагающего любой организации стейкхолдера – сотрудников.

Учредителями компании Технониколь являются – Сергей Колесников и Игорь Рыбаков. Также являются основателями и управляющими директорами. Они заинтересованы в росте чистой прибыли, снижении личного участия в бизнес-процессах и улучшении репутации.

Инвесторы представлены учредителями и основателями компании. Примером инвестиций является запуск новой линии по производству теплоизоляции в Кемеровской области. Новая линия по производству экструзионного пенополистирола позволит более чем в 1,5 раза увеличить выпуск продукции. Объем инвестиций составит 450 млн руб. Новая производственная линия будет выпускать современные теплоизоляционные материалы, которые используются как в промышленном, так и в гражданском строительстве. География поставок предприятия – регионы сибирского и Дальневосточного федеральных округов. Расширение производства позволит в два раза увеличить число занятых на предприятии специалистов и создать дополнительные рабочие места.

Рассмотрим основных конкурентов Технониколь. Увеличение доли рынка компании удалось достичь за счет активной маркетинговой политики и интенсивного расширения производства на протяжении последних лет.

Основные конкуренты:

- Белгородский комбинат теплоизоляционных материалов;
- Компания «Крона Маркет»;
- Производитель паро-влагозащитных материалов «ИЗОСПАН»;
- Компания «ПЕНОПЛЕКС»;
- Компания «PAROK»;
- Компания «Изорок»;
- Компания «BELPANEL».

Сотрудничество компании с государственными органами проявляется в своевременном предоставлении статистической и налоговой отчетности, оплате в полном объеме налогов и сборов, соблюдении законов в части трудового, налогового, экологического и иного законодательства.

Для общества деятельность компании характеризуется честным ведением бизнеса, созданием новых рабочих мест, оплатой налогов и реализацией социальных программ, а также осуществление благотворительной деятельности для детских домов.

По каждому из интересов стейкхолдеров предприятия ООО «ТехноНИКОЛЬ» проводится комплекс мероприятий, связанных на прямую с взаимодействием в рабочем процессе.

Исходя из вышеизложенного можно предложить следующие рекомендации для сохранения своих позиций и дальнейшего успешного развития компании в рамках строительной индустрии. Необходимо выявить наиболее влиятельные группы стейкхолдеров и произвести анализ интересов каждой из групп и конкретных показателей, характеризующих степень реализации этих интересов в деятельности компании.

Также нужно усиливать деятельность организации в области продажи через интернет ресурсы. Из года в год доли продаж через интернет магазины и электронные площадки становятся все больше. Очень важно не упустить момент и начать одними из первых предоставлять полный спектр своих продуктов через интернет.

Одна из важнейших целей – усовершенствовать стратегическую политику и сделать бренд Технониколь самым узнаваемым в России. Обеспечить ассоциацию бренда у потребителя с гидро-, теплоизоляционными материалами.

Также важным направлением необходимо обозначить экологичность производственных площадок. Так как в современном обществе все больше внимания уделяется сохранению и поддержанию благоприятной окружающей среды.

Усиление позиций на рынке и увеличение объемов продаж путем расширения ассортимента. Захватывать рынки конкурентов посредством доступности ценовой категории продукции наряду с высоким качеством. Сделать рынком своего сбыта как топовые марки продуктов, так и материалы для обычных потребителей с пониженной ценовой категорией.

Разработать стратегический план развития организации в перспективе на 5 лет, ознакомить с ним менеджеров высшего и среднего звена. Проводить мониторинг выполнения стратегии и изменения окружающей среды. Дополнительно корректировать и своевременно реагировать на все изменения условий ведения бизнеса каждые полгода.

Список литературы

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент : учебное пособие. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010.
2. Менеджмент организации: учебное пособие / под ред. А. В. Тебекина, Б. С. Касаева. – М. : 2010.
3. Малюк В. И., Немчин А. М. Производственный менеджмент : учебное пособие. – СПб. : 2010.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Д. В. Ермакова,

студентка Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Е. Минякова

На сегодняшний день важным фактором формирования конкурентных преимуществ организации может быть консалтинговая деятельность, которая нам открывает новые рыночные возможности для субъектов рынка, также позволяет выработать практические рекомендации и помогает реализовать основные направления ее деятельности. Таким образом, несмотря на основные преимущества данного вида профессиональной деятельности, существует ряд проблем, с которыми сталкиваются консультанты в процессе оказания услуг предприятиям-клиентам.

В развитии современной экономике все чаще и чаще наблюдается рост рынка и заполнение различными товарами и услугами. Все больше растет конкурентность на рынке, так как у потребителей постоянно возрастает желание поучить что-то новое. Именно эти потребности к чему-то новому, более качественному заставляют производителей вести грамотную экономическую рыночную политику, развивать свои технологии во всех направлениях.

Главную роль в решении вопросов оказывает управленческое консультирование. Управленческое консультирование широко развито во многих странах, а консалтинг управления один из наиболее эффективных средств устранения управленческих технологий в бизнесе. Он является одним из наиболее надежных методов, который быстро осваивается в развивающихся организациях.

Благодаря хорошей организации управленческого консалтинга решается множество задач. Многие социально-экономические проблемы можно решить благодаря правильному построению цели, деловой политики и контролю. Возникновение определенных проблем можно определить по состоянию дел на предприятии: ухудшаются общие результаты деятельности, растет недовольство сотрудников, снижается конкурентоспособность, прибыль, падает спрос на продукцию и др. Каждая компания рано или поздно переживает кризис своего развития, который заключается в использовании новых источников эффективности в стратегической работе, создании новых конкурентных преимуществ, более сложной мотивации персонала, новой клиентской организации.

Консультанты по управлению предлагают предпринимателю, во-первых, управленческие нововведения из мировой практики в обработанном, доступном виде; во-вторых предлагают, обладание опытом решения

конкретных проблем в разных организациях; в третьих, вырабатывают и применяют специальные методы анализа и решения управленческих задач. В результате такого взаимодействия у предпринимателя и фирмы, которая предоставляет управленческие услуги, могут возникнуть серьезные проблемы.

Серьезные проблемы, с которыми сталкивается консультант, рассматриваются со всех сторон, так как они имеют множество различных аспектов, которые стоит тщательно изучать. Пройдя определенный период времени можно сделать выводы о том, что сфере бизнеса необходима непрерывное консалтинговые фирмы.

Таким образом, с помощью долгих и многолетних работ проведенных специалистами у нас появились методики, которые действительно помогают нам определить истинную эффективность деятельности предприятия, а также найти способы ее повышения. Консультанту по управлению персоналом зачастую сложнее наглядно показать клиенту прямую зависимость между результатами своей работы и прибылью, в отличие от консультантов по финансам, техническим инновациям или маркетингу. Только в последние годы у нас появляется уважение к таким понятиям, как управленческая прибыль, мотивация персонала, стратегическое управление.

В конечном итоге можно сделать вывод, что управленческий консалтинг будет наиболее подходить для тех организаций, которым необходимо профессионально развиваться для тех, кто решил использовать новые подходы в управлении, кто старается выйти на более высокий уровень развития деятельности всей организации. Несмотря на ряд проблем, сфера управленческого консалтинга остается востребованной по сей день.

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2011-2015 ГГ.

*А. О. Жданович,
студентка Новосибирского государственного университета
экономики и управления – «НИИХ»
Науч. рук. – ст. преподаватель М. В. Беллендир*

На региональном уровне показателем, обобщающим финансовые результаты всех экономических субъектов, является сальдированный финансовый результат, оцениваемый как прибыль минус убыток за соответствующий период [1, с. 46]. Значение данного показателя позволяет оценить эффективность деятельности и платежеспособность предприятий региона в целом, а также повышает его инвестиционную привлекатель-

ность. Актуальность темы заключается в высокой степени важности исследуемого объекта для стабильного финансового развития региона.

Информационной базой для получения данных о финансовых результатах организации является система государственного статистического наблюдения [4] за финансами предприятий, базирующаяся на единых методологических принципах сбора и обработки данных, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятий. В отличие от бухгалтерской отчетности организаций статистическую отчетность по финансовым показателям заполняют только крупные и средние организации, которые представляют заполненные формы статистического наблюдения в территориальные органы государственной статистики [3], осуществляющие контроль информации и ее обработку в целях получения сводных итогов по территории. Обобщение итогов в целом по России осуществляется на федеральном уровне.

Рассмотрим динамику значений сальдированного финансового результата, а также основных показателей, связанных с финансовыми результатами организаций на примере Новосибирской области (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика основных показателей, связанных с финансовыми результатами организаций НСО, за 2011-2015 гг.

Показатель		2011	2012	2013	2014	2015
Число организаций	ед.	20143	25399	56532	62106	70885
	динамика, %	100	126,1	222,6	109,9	114,1
Сальдированный финансовый результат	млн.руб.	48402,6	56203,2	68720	61549,2	89703,7
	динамика, %	100	116,1	122,3	89,6	145,7
Число прибыльных организаций	ед.	16680	20982	46162	50284	57416
	динамика, %	100	125,8	220	108,9	114,2
Прибыль	млн.руб.	69964,2	84272,4	103812,4	114222	154474,7
	динамика, %	100	120,5	123,2	110	136,2

Окончание табл. 1

Показатель		2011	2012	2013	2014	2015
Число убыточных организаций	ед.	3463	4417	10370	11822	13469
	динамика, %	100	127,5	234,8	114	113,9
Убыток	млн руб.	21561,5	28069,2	35092,4	52672,7	64771
	динамика, %	100	130,2	125	150,1	123
Рентабельность проданных товаров (продукции, работ, услуг)	%	4,7	4,4	4,6	4,6	5,2

В таблице отчетливо виден стремительный рост количества организаций в 2012-2013 годах, продолжающийся вплоть до 2015 года, но уже

с меньшими темпами. Несмотря на это, общий финансовый результат имел значительный спад (10,4%) в 2014 году за счет большого числа убыточных организаций. Данное обстоятельство обусловлено влиянием множества факторов, среди которых сложная экономико-политическая ситуация, введение санкций против Российской Федерации, нестабильность курса национальной валюты, следствием чего стало сокращение реальных денежных доходов населения в стране и области.

Показателей рентабельности продаж также имеет небольшое положительное изменение. В целом значения колеблются от 4,4% до 5,2%, так как существуют и прибыльные, и убыточные организации (таблица 2).

Таблица 2 – Средние показатели прибыли и убытка на 1 организацию НСО в 2011-2015 гг., тыс. руб.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Прибыль в среднем на 1 прибыльную организацию	4194,5	4016,4	2248,9	2271,5	2690,4
Убыток в среднем на 1 убыточную организацию	6226,2	6354,8	3384,0	4455,5	4808,9

Удельный вес убыточных организаций в 2015 году составил только 19%, однако, важно отметить негативную тенденцию среднего показателя прибыли на 1 организацию и, наоборот, повышение значений средней величины убытка на каждую убыточную организацию.

На величину прибыли организации влияют множество как субъективных, так и объективных факторов, поэтому финансовый результат может быть положительным или отрицательным. Значительное влияние оказывают кризисные экономические явления в стране, о чем было доказано авторами статьи [2, с. 40]. Данные по сальдированному финансовому результату по отраслям экономики Новосибирской области приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Финансовые результаты (прибыль или убыток) организаций НСО по видам экономической деятельности в 2011-2015 гг., млн руб.

	2011	2012	2013	2014	2015
Всего в экономике	48403	56203	68720	61549	89704
в том числе: оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	14021	21644	23210	23249	32525

Продолжение таблицы 3

	2011	2012	2013	2014	2015
Всего в экономике	48403	56203	68720	61549	89704
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3960,3	6374,2	13884	9167,3	17354
обрабатывающие производства	6753,9	4388,6	8909,5	7177,7	14821
добыча полезных ископаемых	4621,6	7166,5	4657,8	4808,1	7531,8
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2983,7	2890,3	3223,3	5199,3	6001,7
транспорт и связь	3957,7	4604,6	6163,7	5759,4	4553,3
финансовая деятельность	4769,9	2423,2	-94	-453	-745,9
другие отрасли	7342,6	6717,1	8765	6641	7662,6

Основной объем прибыли приходится на торговую отрасль – 21,1%. Так как город является крупным логистическим центром, расположенным в непосредственной близости от таких стран, как Китай, Казахстан, здесь высоко развита как розничная, так и оптовая торговля. Так, например, компания АО Катрен, осуществляющая оптовую торговлю фармацевтической продукцией, занимает 2 место в списке лидеров НСО по чистой прибыли, полученной за 2015 год (5790,7 млн руб.), среди всех видов экономической деятельности.

В 2015 году почти вдвое увеличилась прибыль на рынке недвижимости. В связи со снижением стоимости жилого имущества (на первичном рынке – 16,8%, на вторичном – 13%), а также падением курса рубля в отношении иностранных валют, увеличилось количество сделок с гражданами Казахстана. Кроме того, отмечается положительная динамика операций, связанных с коммерческими объектами недвижимости.

Наибольший убыток наблюдается в финансовой отрасли, что связано с повышением процентных ставок по кредитованию, сопровождающимся неплатежеспособностью населения. Таким образом, люди несвоевременно погашают свои обязательства, а у финансовых организаций формируется убыток.

В целом сальдированный финансовый результат по Новосибирской области имеет положительную динамику (среднегодовой темп роста составляет 116,7%) за счет существенного удельного веса прибыльных отраслей (торговля, недвижимость, обрабатывающие производства и др.) в экономической деятельности региона.

Для более детального анализа финансовых результатов организаций необходимо изучить информацию о показателях бухгалтерской отчетности отдельных экономических субъектов и оценить их влияние на общий финансовый результат НСО.

Список литературы

1. Беллендир М. В. Анализ финансовых результатов организаций Новосибирской области за 2008-2011 гг. / П.Ф. Беллендир / Перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита в креативной экономике // Материалы Международной научно-практической конференции. – Новосибирск : Изд-во НГУЭУ, 2012. – С. 46-51.
2. Беллендир М. В. Динамика экономики Новосибирской области на этапе выхода из кризиса / П. Ф. Беллендир / Формирование бухгалтерского суждения в посткризисном экономическом пространстве // Сборник IV Межрегиональной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов и аспирантов. – Новосибирск : Изд-во НГУЭУ, 2011. – С. 37-42.
3. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс]. – <http://novosibstat.gks.ru>.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – <http://www.gks.ru>.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В РОССИИ

М. А. Желонкина,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харьковца***

Реформация российского бухгалтерского учета насчитывает уже многолетнюю историю со своими этапами и проблемами, многие из которых актуальны и по сей день. Решение некоторых проблем не заставило себя ждать, тогда, как другое множество проблем не просто не было решено, но и стало следствием возникновения других, еще более серьезных и неоднозначных проблемных ситуаций.

Сегодня учет по МСФО уже не является первоочередной проблемой для разного рода организаций. Федеральный закон №208-ФЗ «Об акционерных обществах» обязывает организации данного типа не только формировать, но и открыто публиковать свою консолидированную бухгалтерскую финансовую отчетность согласно МСФО. Есть вероятность, что через некоторое время такому принципу будут следовать абсолютно все организации. Конечно, польза перехода на МСФО для экономики нашей страны является неоспоримой, но, с другой стороны, возникло множество труднопреодолимых барьеров – проблем в результате такого перехода. Такими проблемами являются: кадровая проблема; языковая проблема; высокие затраты; отсутствие отечественных компьютерных программ.

Кадровая проблема выражается в отсутствие достаточного уровня профессионализма и квалифицированности специалистов, которые требуют МСФО, и менее жестко регламентируют российские стандарты. Помимо этого, наша отечественная учебная литература не является общедоступной. Она, как правило, платная, а то, что находится в общем доступе в Интернет-ресурсах, не формирует у заинтересованных лиц полного, надлежащего представления о МСФО и ведении учета согласно их требованиям.

Причиной языковой проблемы является то, что для МСФО официальным утвержденным языком является английский. Языковые барьеры делают сложной работу с дополнениями и обновлениями, включаемыми в стандарты, которые требуют разрешения КМСФО.

Переход на международную систему стандартов непременно привел к затратам организации на консалтинговые услуги или на обучение кадров. Кроме того, если организация ведет учет по МСФО, большими расходами ей обходится приобретение специализированной унифицированной программы, которая позволяет вести международный и российский бухгалтерский учет параллельно, постольку на данное время российские компьютерные программы для учета по МСФО не разработаны, а приобретение дорогостоящих зарубежных могут позволить себе далеко не все организации.

Отсутствие узкоспециализированного компьютерного обеспечения создает и другую проблему, связанную с отсутствием оперативного представления информации и, как следствие, потерей актуальности этой информации.

Помимо этого к проблемам можно отнести и оппозицию руководителей отчитывающихся компаний, которая проявляется в нежелании отражать достоверную информацию по бухгалтерской и финансовой отчетности деятельности своей организации.

В целях исключения вышерассмотренных проблем, можно привести следующие рекомендации:

- внедрение необходимого опыта прикладного применения МСФО отечественными компаниями;
- увеличение воздействия сообществ профессиональных бухгалтеров в процессе перехода на МСФО;
- подготовку новых профессиональных кадров;
- разбор методических указаний по порядку регулирования учета фактов хозяйственной жизни, не попадающих под сферу применения МСФО;
- обеспечение контроля для соблюдения МСФО на микроуровне и др.

Следует отметить, что именно перевод учета на МСФО обеспечил выход организаций на международные рынки, поэтому однозначно можно сказать, что будущее несомненно за международной отчетностью.

Таким образом, переход на международные стандарты финансовой отчетности поспособствовал достижению прозрачности деятельности предприятий, создал возможность принимать необходимые управленческие решения, должным образом позволил оценивать финансовое состояние и осуществлять прогнозы, но наряду с этим послужил возникновению многих тяжело преодолимых проблем в организациях.

Список литературы

1. Николаева О. Е., Шишкова Т. В. Международные стандарты финансовой отчетности // ЛЕНАНД. – 2016.
2. Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учебник. – 5-е изд. – М. : НИЦ Инфра-М, 2015.

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СЕРВИС-МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

***Ю. В. Запорожцева,
студентка Института сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ***

Науч. рук. – к. э. н., доцент А. И. Пахомова

Сфера сервиса является быстрорастущей отраслью экономики. Культура обслуживания становится особенно важна в условиях мирового экономического кризиса. Для повышения конкурентоспособности государства и улучшения качества предоставляемых услуг сервисная деятельность по всем направлениям должна качественно расти [1].

Актуальность рассмотрения проблемы разграничения понятий и определений, выяснение сущностного содержания некоторых экономических категорий обуславливаются возросшей ролью регионального управления, становлением местного самоуправления, влиянием территориальных организаций на социально-экономическое развитие территорий. В связи с этим необходимы:

- учет местных ресурсов и специфики при выработке критериев, методики и инструментария управления использованием социально-экономического потенциала;
- опора на экономическое состояние и уровень развития муниципальных образований и регионов;
- страхование от влияния на происходящие процессы внутренних и внешних факторов, без чего невозможны высокоэффективная организация управления и принятие решений местными органами власти и управления.

Можно выделить следующие условия и предпосылки формирования регионального сервис-менеджмента в современных российских условиях [3].

1. Концепция новейших взаимоотношений формируется в ситуациях, если планово-директивные способы управления региональным хозяйством разрушены, а рыночные пребывают в процессе развития. Таким образом, формируемой концепции областных и городских субъектов управления требуется регулярно приспосабливаться к новейшим обстоятельствам и основам функционирования.

2. В новейших условиях субъекты Федерации сконцентрировали значительную долю властных и хозяйственных функций. Регион считается главным субъектом имущества, который направляет функции владельца широкому окружению хозяйствующих субъектов. В данных обстоятельствах, безусловно, появляется желание к огромной финансовой самодостаточности областных и городских образований.

3. Отмена обще государственной общепромышленной концепции управления экономикой устанавливает потребность развития новейших, партнерских взаимоотношений в концепциях: субъект Федерации – муниципальное управление; муниципальное управление – главное производственное звено; лицо Федерации – главное производственное звено.

4. Для того чтобы гарантировать интерес субъектов Федерации в формировании рыночных взаимоотношений в производственной и общественной областях, следует законодательно зафиксировать их функции, компетенцию и средства в строгом согласовании с целями областного управления и размером разрешаемых задач.

Региональный сервис-менеджмент как один из типов особого маркетинга предполагает комплекс основ, способов, конфигураций и средств влияния в хозяйственную деятельность региона. С точки зрения нынешней российской практики региональный сервис-менеджмент – это управление общественно-финансовыми действиями в регионе в обстоятельствах перехода его хозяйства к рыночным взаимоотношениям.

Сущность регионального менеджмента как совокупности основ, способов, конфигураций и средств направленного влияния в общественно-финансовые процессы, проходящие в регионе, сложна и неоднозначна. Исследование зарубежной практики, а кроме того, навыка областного маркетинга в Российской Федерации демонстрирует, то что его результативность во многом находится в зависимости от соблюдения абсолютно конкретных, опробованных самой жизнью основ, predetermined законом рыночной экономики.

Существует еще одно направление регионального развития как региональный маркетинг.

К главным основам регионального маркетинга принадлежат: рассредоточение, товарищество, субсидиарность, мобильность и адаптивность, а кроме того правило назначенной зоне ответственности. Под способами регионального сервис-маркетинга установлено сознать комплекс способов и средств воздействия в хозяйствующие субъекты района.

В практике областного маркетинга применяются 2 главных способа: способы непосредственного (прямого) влияния на субъекты хозяйствования и способы опосредованного влияния. Равно как фиксировалось прежде, первоначальные из них в огромной мере затрагивают объектов, имеющих отношение собственности субъектов Федерации, вторые – согласно абсолютно всем иным объектам [4].

Производство инновационного товара распространяется от региона его происхождения до региона с относительно низкими технологическими и производственными возможностями при инвестиционной поддержке со стороны региона-инноватора. Смысл этой концепции регионального маркетинга состоит в том, что любой удачно разработанный и выведенный на рынок инновационный товар доводится до масштабного межрегионального рынка в виде стандартизованного товара, доступного для достаточно широких сегментов этого рынка. Относительно дешевые факторы местного производства инновационного товара стимулируют инвестиционную деятельность региона-инноватора [2].

Таким образом, можно установить, что функции регионального менеджмента как конкретные формы воздействия на экономические, социальные, экологические, политические и другие процессы в регионе можно дифференцировать по назначению и содержанию.

Разнообразие функций регионального менеджмента опосредуется обширным диапазоном проблем, пересмотренных прежде. При этом акцентируют последующие главные функции: целеполагание, регулирование и стимулирование [5].

Осуществление функции целеполагания определена потребностью реализации научного моделирования общественно-финансового формирования региона и исследованием областных целевых проектов. Принимая во внимание, что основной целью общественно направленной рыночной экономики считается воспроизводство обстоятельств, которые обеспечивают высокий уровень жизнедеятельности человека, роль целеполагания реализуется в ходе финансовой и общественной трансформации хозяйства региона, обоснования направлений его реструктуризации. Особенную значимость эта функция обретает в промежуточный период, когда любой район должен искать и покорять конкретную нишу в российском и всемирном рынках, включаться в межрегиональные и мирохозяйственные финансовые взаимосвязи и рыночные взаимоотношения.

Функция регулирования в региональном менеджменте реализуется в основном в концепции объектов, имеющих отношение к общегосударственной собственности субъектов Федерации, а кроме того объектов федерационной собственности, переданных в имущество регионов. В осуществлении функции регулирования имеют все шансы использоваться способы как непосредственного, так и опосредованного влияния. При этом уровень влияния субъекта управления на все объекты, в том числе и на объекты регионального имущества, будет регулярно изменяться, так как размер и целостность реализации функции регулирования пребывают в конкретной зависимости от уровня зрелости рыночных взаимоотношений и их введения в производство региона. К примеру, компании автомобильного транспорта, являющиеся собственностью субъектов Федерации, имеют все шансы быть переданы на договорных условиях акционерскому окружению, отданы в аренду любому хозяйствующему субъекту. В этом случае объем функции регулирования снизится, а сама функция субъекта управления будет сведена по сути к контролю за соблюдением договорных обязательств [6].

Список литературы

1. Бурякова О. С., Зубкова С. В. Сервис как перспективное направление экономической деятельности // Сборник международной научно-практической конференции «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА». – 2016. – С. 173-176.
2. Бурякова О. С., Шабельник Л. С. Влияние инноваций в ИТ-структуре на деятельность предприятий сферы услуг // Теория и практика современной науки. – 2016. – № 3 (9). – С. 741-745.
3. Чернышев Б. Н. Динамическая среда услуг // Тезисы доклада на Международном симпозиуме «Глобализация и современный менеджмент» (20-21 июня 2002 г.). – М. : МИПК РЭА им. Г. В. Плеханова, 2002.
4. Чернышев Б. Н. Сервисный менеджмент в современной экономике // «Тезисы докладов XVII Международных Плехановских чтений. Апрель 2004 г.». – М. : Изд-во Рос. экон. акад., 2004.
5. Чернышев Б. Н. Стратегические императивы развития сервисных предприятий // Материалы II Всероссийской научно-практической конференции «Современная Россия: экономика и государство». Москва, 20-21 февраля 2005. Часть 1. – М. : ГАСИС, 2005.
6. Пахомова А. И., Буряков С. А., Уланова К. Н. Тенденции развития страхового маркетинга в РФ // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 1 (78). – С. 765-770.
7. Кармиргодиева А. А., Черкесова Э. Ю. Влияние демографических факторов на социально-экономическое развитие // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 249.

8. Cherkesova E. Y., Breusova E. A., Savchishkina E. P., Demidova N. E. Competitiveness of the human capital as strategic resource of innovational economy // Journal of Advanced Research in Law and Economic, 2016. – Volume VII (Winter), Issue 7 (21). – P. 1662-1667.

9. Пахомова А. И., Буряков С. А. Сфера услуг как движущая сила развития сервисных инноваций // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-1 (67-1). – С. 384-387.

10. Пахомова А. И. Какого цвета экономика современного города? // Статистика и Экономика. – 2011. – № 5. – С. 90-92.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

Е. В. Захарченко,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харьковца*

Анализировать затраты на производство и реализацию необходимо для того, чтобы выявить, какой суммарный доход за определенное время дает каждое из направлений предприятия, эффективность использования ресурсов, поиск новых путей влияния на повышение эффективности, действенность ценообразования и условия сбыта продукции. Информационной основой для анализа служат данные первичного и сводного бухгалтерского учета, данные оперативного учета, плановая информация, годовая финансовая бухгалтерская отчетность.

Все затраты на реализацию и производство включаются в бюджет расходов, из этого следует и себестоимость единицы продукции. В зависимости от структуры затрат, финансово-хозяйственную деятельность можно сгруппировать на трудоемкую, материалоемкую, энергоемкую, фондоемкую.

Можно выделить следующую последовательность характеристики затрат:

1. Выявление видов затрат, в зависимости от направления деятельности предприятия.
2. Определение объема затрат и его расчет на единицу продукции.
3. Обобщенный расчет затрат по каждому виду деятельности.

Для более эффективного расчета затрат, используются различные методы их подсчета. Наиболее часто, для сравнительного анализа используются методы, которые рассчитывают затраты на единицу продукции. Размер затрат напрямую связан с рыночной ценой товара, экономической эффективностью, а так же мероприятиями по повышению рентабельности организации.

Факторы, оказывающее влияние на структуру затрат:

- 1) новые технологии в изготовлении продукта;
- 2) современное оборудование;
- 3) уникальность продукта;
- 4) географическое положение предприятия.

Также на затраты влияют как внешние, так и внутренние факторы. К внутренним относятся факторы, которые прямо влияют на работу по изготовлению продукта или же изменение в составе. Например, повышение цен на топливо, сырье и материалы. К внешним относятся факторы, которые косвенно влияют на себестоимость. К примеру, местоположение предприятия, емкость сырьевой базы и т. д. Внешние факторы можно подразделить на переменные и постоянные. К условно-переменным относятся затраты на эксплуатацию машин и оборудования, а также заработная плата управленческого персонала в составе общепроизводственных расходов. Условно-постоянные затраты в основном не зависят от изменения объема производства продукции – это общехозяйственные расходы, часть общепроизводственных расходов, часть расходов на продажу. Условно-постоянные расходы, подсчет которых ведется на единицу товара, изменяются с увеличением объема производства их величина на единицу продукции уменьшается.

По участию в процессе производства затраты разделяют на производственные и связанные с процессом продаж продукции. Производственные затраты связаны с изготовлением продукции и образуют ее производственную себестоимость.

Для анализа затрат на производство и реализацию, важно учитывать направление деятельности, отраслевую специфику. Так например, на промышленных предприятиях необходимо учитывать свою технологию производства, особого внимания потребуют оценка и анализ затрат на каждое подразделение, цех. В сельскохозяйственных предприятиях значительную долю будут иметь затраты на закупку семян, топливо для сельскохозяйственных машин. Таким образом, специфика анализа тесно связана с отраслевыми особенностями отдельных предприятий.

Каждое предприятие стремится сократить затраты. Можно выделить основные источники снижения затрат на продукцию:

- 1) увеличение объема производства с использованием максимальной производственной мощности;
- 2) уменьшение затрат на производство вследствие повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, оборудования;
- 3) сокращения непроизводительных расходов, производственного брака.

Реализация готовой продукции – конечная цель производственной деятельности предприятия, в которое в итоге отразит результаты эффективности производственного процесса. Реализации влияет на потребность продукции на рынке товаров, уровень спроса, выявляется конкурентоспособность. По итогам реализации, проанализировав рынок сбыта и потребности, можно сделать вывод для последующего улучшения производственного процесса, объема выпуска, предпочтениях покупателей, от которых зависит спрос. Предприятие получает прибыль, тем самым закрывая затраты на производство, основная часть идет на выпуск продукции, так же на оплату налогов, часть получает в виде чистой прибыли.

Договорная цена устанавливается организацией самостоятельно, исходя из затрат на производство. В конце месяца плановая себестоимость должна быть доведена до фактической путем расчета сумм и процентов отклонений по группам готовой продукции. Суммы и проценты отклонений рассчитываются исходя из остатка продукции на начало месяца и ее поступления за месяц. Отклонения показывают экономию или перерасход, допущенные организацией, и поэтому характеризуют результаты ее работы в процессе производства.

Список литературы

1. Шапорова О. А., Тюхова Е. А. Управленческий анализ в системе комплексного анализа деятельности предприятия.
<https://bgscience.ru/lib/6540/>

2. Лопастейская Л. Г. Принятие управленческих решений на основе данных бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет в современной экономической науке и практике. Международная заочная научно-практическая конференция : сборник научных трудов. – 2015. – С. 222-226.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ ЖЕНЩИН В РЕГИОНЕ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДТЗН ВО

О. А. Зенкова,
аспирантка Воронежского государственного университета
Науч. рук. – д.э.н., профессор О. А. Колесникова

Анализ теоретического материала по проблеме занятости женщин показал, что на уровне региона на трудовую деятельность женщин оказывает влияние ряд факторов, которые связаны с развитием экономики области, ее отраслевой структурой, тенденциями демографического развития, социально-экономическим положением области, сформировавшимся в регионе уровнем и качеством жизни населения.

Анализ статистических данных по Воронежской области показывает наличие в регионе представленных особенностей и проблем использования женского труда (доля трудящихся мужчин преобладает над долей трудящихся женщин; на сегодняшний день в Воронежской области среди женщин характерен более высокий уровень безработицы; слабой половине человечества сложнее найти работу самостоятельно, поиск работы занимает больше времени, несмотря на то, что уровень образования у женщин в среднем выше, чем у мужчин).

Проведенный анализ занятости женщин на рынке труда Воронежской области показал необходимость совершенствования деятельности Департамента труда и занятости населения в вопросах ее повышения.

Для этого представляется целесообразным разработать рекомендации и мероприятия по повышению занятости женщин на рынке труда.

1. Развитие и поддержка женского предпринимательства – важный резерв увеличения количества рабочих мест. Необходимо тесно сотрудничать с учебными заведениями и центрами повышения квалификации с целью специального обучения женщин, имеющих предрасположенность к предпринимательской деятельности. Кроме того, привлекать специалистов из учебных заведений для проведения на базе службы занятости населения специализированных семинаров и тренингов по бухгалтерскому учету, основам предпринимательской деятельности, способах разработки бизнес-плана, деловом общении и т.п. Необходимо разрабатывать и постоянно обновлять справочно-информационные материалы для безработных женщин по конкретным видам предпринимательства, ведения бухгалтерского учета индивидуальной деятельности и т. п. [2, с. 65].

Конечно женщин, способных создать жизнеспособный бизнес, не очень много, но важно, что к каждому организованному делу привлекается в среднем еще семь-девять человек, создаются дополнительные рабочие места. Предоставляя пусть и не очень большие средства, государство все же может влиять на ситуацию с малым предпринимательством посредством финансирования таких проектов на начальной стадии. Что сегодня, в целом, и реализуется.

2. Альтернативная занятость. Для самоутверждения, повышения значимости всех категорий женщин, получения дохода, возможна проработка вопроса о занятости женщин на рынке фриланс-услуг.

Фриланс – это механизм, суть которого заключается в том, что фирма для выполнения определенной задачи нанимает себе человека, не зачисляя его в штат фирмы. Работник может находиться в другом городе или даже в другой стране, но может работать и в офисах заказчика. Женщины, например, умеющие работать с текстами (писать, редактировать), либо создавать дизайн-проекты, могут найти применение своим профессиональным навыкам в Интернете, получая за выполненную работу вознаграждение.

рождение. Женщины-фрилансеры – как правило, представители творческих профессий, сферы информационных технологий, рекламы.

Для скорейшего распространения данного вида занятости среди женщин Департаменту труда и занятости населения необходимо разработать проект «Легализация рынка труда в сфере альтернативной занятости (фриланс-услуги) на территориях городских округов и районов», обеспечивающий легализацию существующих и создание новых рабочих мест в сфере альтернативной занятости для динамичного развития экономики Воронежской области и повышения благосостояния граждан.

Реализация проекта позволит:

1) установить особенности правового регулирования различных видов альтернативной занятости и отнесения их к сфере регулирования трудового или гражданского права;

2) улучшить регулирование вопросов электронного документооборота и использования электронной цифровой подписи в хозяйственном обороте, налогообложения, пенсионного обеспечения;

3) установить особенности регулирования деятельности операторов альтернативной занятости и центров занятости населения.

3. Также необходимо обратить внимание на проблему личностного (психологический аспект) и профессионального развития женщин.

При оценке проблем занятости женщин в России, выявлении трудностей, с которыми они сталкиваются в сфере труда, исследовании гендерного аспекта их занятости на рынке труда, в качестве главного критерия должны выступать развитие личности женщины, создание для нее равных с мужчиной возможностей реализации себя как личности [1, с. 109].

Для повышения занятости безработных женщин на рынке труда рекомендуется привлекать дополнительных психологов и профконсультантов в Департамент труда и занятости населения и проводить не только индивидуальные, но и групповые семинары и тренинги по социальной адаптации на рынке труда и психологической поддержке (при необходимости неоднократно). Данные семинары и тренинги должны быть направлены на формирование навыков волевой и эмоциональной саморегуляции, способствовать выработке эффективных навыков поиска работы и формированию позитивной психологической установки на этот поиск, повышения адаптивности к условиям социальной среды, на предупреждение возможных личностных и межличностных проблем и конфликтов, на снятие повышенного уровня тревожности, состояния эмоционального и психологического дискомфорта. Ведь поправить эмоциональное равновесие, вселить уверенность в свои силы и дать оптимистический настрой за выделенные на одного человека 60 минут – невозможно. Но по причине большого количества обращений безработных женщин и при наличии всего лишь одного профконсультанта, возможности увеличить время, количество часов приема и получить положительные результаты – нет.

Для тех категорий женщин, которые не могут посетить проходящие семинары, их можно ознакомить дистанционно, посредством он-лайн трансляции через Интернет, так называемый Вебинар, либо посредством предоставления женщинам записи проведенного семинара или тренинга.

Актуальным для исследования представляется проведение качественной профессиональной подготовки, выявление предрасположенностей женщин к той или иной сфере, понимание настоящего внутреннего мира женщин и последующая корректировка поведения и, наконец, трудоустройство, удовлетворяющее потребностям, притязаниям женщин.

В рамках данной рекомендации можно предложить «Комплексное психологическое тестирование женщин»

В качестве важного шага в этом направлении интересным будет опыт, проведенный в марте 2012 г. в ГКУ ЛО «Гатчинский ЦЗН». Центром занятости было проведено компьютерное психологическое тестирование (на базе Центра независимых социологических исследований в Санкт-Петербурге) по программе определения профессионально значимых качеств личности женщин, которые озабочены поиском работы. Данная методика может также оказаться полезной и работодателям, которые заинтересованы в приеме на работу сотрудника с оценкой важных, профессионально ориентирующих в деятельности личностных качеств и компетенций.

Цель тестирования определялась необходимостью независимой научно-практической оценки в выявлении качественных характеристик профессионализма потенциальных работников. Для проведения этой работы также привлекались независимые эксперты – сотрудники Центра независимых социологических исследований, специалисты «Центра помощи женщине» и специалисты регионального центра занятости населения, профессионально владеющие необходимыми методическими и теоретическими знаниями в анализируемой сфере. Инструментарий тестирования представлен комплексной компьютерной методикой определения наиболее важных, профессионально ориентирующих личностных компетенций кандидатов на трудоустройство, наиболее значимо влияющих на ее эффективность и способы реализации.

Таким образом, исходя из данных компьютерного тестирования, можно заключить, что низкие и средние оценки профессионально значимых качеств личности женщин предполагают необходимость текущей (непрерывной) профессиональной подготовки. Такая подготовка с успехом может осуществляться в различной организационной форме (самоподготовки; повышения квалификации; курсах повышения квалификации, основанных на активных методах обучения и профессионального развития).

Несмотря на то, что результаты исследования носят ориентирующий характер и выражают исследуемые качества на уровне тенденций, полу-

ченые выводы отражают исследуемые качества на 80-82% уровне значимости. Данное исследование можно рассматривать как реализацию начального этапа работы по изучению качественных особенностей профессионализма женщин, нуждающихся в работе. Также результаты тестирования можно учитывать в персональных документах кандидатов на должность при различных формах кадровой работы, ориентируя его на определенный комплекс карьерного продвижения. Но необходимо помнить, что данные о выраженности компетенций, представленные в исследовании, носят характер вероятностного прогноза, построенного на базе анализа психологических особенностей респондентов. В них отражен лишь изначальный потенциал к проявлению той или иной компетенции, конкретное же поведение человека будет зависеть также от его опыта, установок, ситуационных условий.

4. Создание специальной программы для молодых женщин после получения ими специального образования и успешно окончивших это обучение.

Не многие предприятия города и Воронежской области охотно трудоустраивают к себе молодых специалистов. Специальная программа же должна дать возможность прохождения стажировки по полученной специальности на крупных предприятиях города, так сказать вхождение в профессию, должность. Впоследствии это даст возможность женщине приобрести опыт в работе по полученной специальности, почувствовать уверенность в своих силах, и, возможно, получить постоянную работу на месте прохождения стажировки при желании работодателя дальше заключить с ней трудовой договор. Такая возможность может быть реализована путем выделения квот (как выделение квоты на трудоустройство инвалидов) на предприятиях по приему стажирующихся граждан. Заинтересовать работодателей в участии в этой программе можно было бы с помощью частичной выплаты заработной платы стажирующимся за счет средств Областного бюджета. Для этой цели Департаменту труда и занятости населения необходимо осуществить подбор работодателей, желающих создать подобные места.

Совершенствование деятельности Департамента труда и занятости населения по проблемам повышения занятости женщин в регионе должно включать в себя следующие критерии.

1. Повышение уровня благосостояния женщин, испытывающих трудности при трудоустройстве на работу. Это возможно при увеличении федеральными и региональными органами власти выплаты пособий по временной нетрудоспособности.

2. Предупреждение роста социальной напряженности среди женщин. Осуществление этой задачи возможно при своевременном проведении необходимого дополнительного профессионального обучения работающих

женщин, либо повышению их квалификации для уменьшения риска попасть под сокращение, либо для последующей возможности трудоустроиться на более высокооплачиваемую работу.

3. Расширение возможностей по обеспечению занятости отдельных категорий населения, испытывающих сложности в процессе трудоустройства. В данном случае возможно создание рабочих мест, возмещение работодателю затрат на приобретение, монтаж и установку оборудования для оснащения дополнительного рабочего места (в том числе специального для трудоустройства незанятых женщин-инвалидов), рабочих мест (в том числе надомных) для матерей-одиночек, женщин, воспитывающих детей-инвалидов, многодетных матерей.

Механизм реализации мероприятий Программы по содействию трудоустройству незанятых женщин, женщин-инвалидов, матерей, воспитывающих детей-инвалидов, многодетных матерей предусматривает доведение бюджетных средств через государственные казенные учреждения центры занятости населения Воронежской области до работодателей, а также заключение двух- и трехсторонних договоров государственными казенными учреждениями центрами занятости населения Воронежской области с работодателями на выплату субсидий.

Список литературы

1. Колесникова О. А. Региональный рынок труда, особенности его формирования / Колесникова О. А., Донецкий А. М. // Междунар науч.-практ. конф. «Современные проблемы экономики и менеджмента: теория и управление». 30 октября 2015. – С. 106-113.

2. Рекомендации студентам и выпускникам по организации предпринимательской деятельности : учебное пособие / О. А. Колесникова, А. М. Донецкий. – Воронеж : ВИВТ АНОО ВПО, 2015. – 94 с.

МАССОВЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ОНЛАЙН-КУРСЫ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ НА СМЕНУ ТРАДИЦИОННОМУ ОБРАЗОВАНИЮ

***К. С. Иванова, А. Ю. Степанова,
студентки Санкт-Петербургского Политехнического университета
Петра Великого***

Науч. рук. – к. пед. н., доцент С. В. Калмыкова

За последние годы традиционные методы обучения, основанные на взаимодействии преподавателя и студента, начинают утрачивать свое первостепенное значение, а стандартное проведение лекций, семинаров, само-

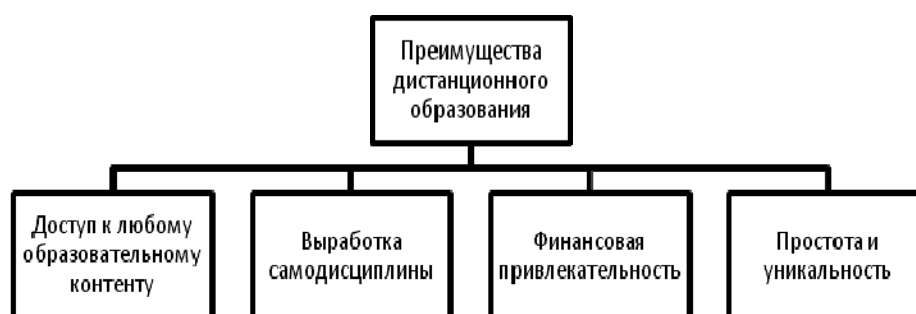
стоятельных и лабораторных работ становится не столь продуктивным и актуальным занятием.

В связи с непрерывным процессом глобализации мир находится в постоянном движении, происходят ежеминутные изменения. Теперь каждому из нас предоставляется уникальная возможность сделать инвестиции в будущее, повысить свою конкурентоспособность и значимость на рынке труда [3, с. 367].

Современные технологии дают возможность добиться успеха путем самовоспитания и самоорганизации. Именно онлайн-образование позволяет освоить новую специальность, получить доступ к любому образовательному контенту, выработать ответственность и повысить самодисциплину, не выходя из дома. При этом оно обладает финансовой привлекательностью, простотой и уникальностью.

Растущая популярность дистанционного образования может объясняться несколькими причинами. Во-первых, для обучения не нужно покидать родной дом, семью, близких людей, работу, а также оплачивать связанные с этим денежные расходы на дорогу и проживание. Во-вторых, данная форма обучения является уникальной возможностью получить необходимые знания для тех, кто живет вдали от крупных научных центров и не имеет других возможностей для образования [2, с. 156].

Последним новшеством в дистанционном образовании на сегодняшний день выступают массовые открытые онлайн-курсы (МООК). Они дают отличную возможность расширить кругозор, приобрести знания по интересующим именно Вас дисциплинам, повысить свою профессиональную квалификацию или даже освоить новую специальность. Первые МООК стали появляться еще в начале XXI века и с каждым днем они становятся прогрессивнее и удобнее для пользователей.



На основе анализа самых популярных открытых образовательных платформ, таких как «Национальная платформа открытого образования», «EdX», «Coursera», «Универсариум», «Интуит», «Лекториум», можно сде-

лать вывод, к их главным преимуществам можно отнести: отсутствие вступительных экзаменов, получение бесплатных сертификатов участника, возможность слушать лекции специалистов из ведущих университетов мира на иностранных языках (в том числе хинди, албанский), наглядное приобщение к культуре других стран, наличие форума для общения однокурсников. Более того, многие дисциплины, которые Вы прослушаете, будут «перезачтены» в университетах или других учебных заведениях.

При этом разработчики стремятся сделать интерфейс более удобным для широкой аудитории, чтобы он был прост и понятен каждому. Так в последние годы наблюдается тенденция приспособления просмотра лекций и прохождения курсов в целом на мобильных устройствах на платформах iOS и Android.

Стоит заметить, что с каждым годом на образовательных платформах регистрируется все большее число студентов, будущих слушателей, при этом нет определенной преобладающей возрастной группы, ведь учениками являются как учащиеся старших классов, колледжей и ВУЗов, так и взрослые граждане, и даже лица пенсионного возраста [1, с. 6].

Что касается России, то отечественным разработчикам и создателям массовых курсов, таких как «Интуит», «Лекториум», еще необходимо доработать пользовательский интерфейс, многоязычность, создать интернациональность платформ для выхода на международную арену. Однако уже сейчас во многих вузах нашей страны наблюдается позитивная динамика: все большее количество университетов и колледжей начинают сотрудничество с платформами, многие объединяются и создают коллективные курсы, предлагаются креативные идеи с использованием облачных технологий по дизайну, открытию собственного бизнеса и другим всевозможным направлениям для обучения.

Таким образом, перед образовательными учреждениями, инновационными компаниями и молодежными организациями стоят определенные задачи – осведомить граждан о существовании таких образовательных платформ, дать людям возможность получать дополнительные знания без материальных затрат, помочь приобрести навыки для своего собственного развития и профессионального роста.

Список литературы

1. Азитова Г. Ш. Современные технологии обучения студентов в вузе // Молодой ученый. – 2015. – № 12.1. – С. 5-7.
2. Ковальчук С. П. Дистанционное обучение. – М., 2005. – С. 156.
3. Пугачев А. С. Дистанционное обучение – способ получения образования // Молодой ученый. – 2012. – № 8. – С. 367-369.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРЕОДЛЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

*Ф. С. Извеков,
студент Орловского государственного университета
им. И. С. Тургенева
Науч. рук. – д.э.н., профессор Т. А. Журавлева*

Проблемы занятости и безработицы характерны для экономики различных государств. В связи с этим, разработка программ занятости занимает одно из приоритетных мест в Европейском Союзе. В марте 2015 г. Совет ЕС по вопросам занятости, социальной политики, здравоохранения и защиты прав потребителей принял Совместный Отчет по Занятости (СОЗ). Данный отчет является частью Европейской стратегии занятости, целью которой является увеличение количества и улучшение качества рабочих мест в ЕС. В упомянутом отчете анализируется ситуация в области занятости в Европе и рассматриваются ответные меры государств-членов ЕС на трудности в области занятости и вопросы социальной политики. [1]

Согласно данного отчета, можно сделать выводы о том, что занятость и социальная ситуация в большинстве европейских стран по-прежнему вызывает беспокойство. Число безработных составляет 24,6 миллионов и число людей, подверженных риску бедности или социальной изоляции, увеличивается в европейских странах из года в год [1]. Особенное беспокойство у аналитиков вызывает рост уровня длительной безработицы. Поэтому, в отчете государствам-членам ЕС предлагается продолжить осуществление необходимых реформ для создания улучшенного функционирующего рынка труда, осуществления политики создания долгосрочных и качественных рабочих мест со справедливой заработной платой, достойной защитой занятости и обеспечения безопасности и гигиены на рабочих местах. В отчете рекомендуется обратить внимание на реализацию гарантий занятости для молодежи. Это значит акцент делается на государственные службы занятости и содействие, к примеру, профессионально-техническому образованию и обучению незанятого населения. Государства-члены ЕС должны обеспечить бизнес-структуры благоприятными условиями для того, чтобы они смогли предоставить места для прохождения производственной практики, и, тем самым, содействовать плавному переходу от получения образования к трудоустройству [2].

В СОЗ также говорится, что инвестирование в человеческий капитал через образование и обучение вызывает рост производительности труда. Согласно данным отчета, государства-члены ЕС работали над принятием мер, направленных на совершенствование трудовых навыков и на содействие образованию взрослых. Некоторые страны ЕС приняли меры, нап-

равленные на улучшение систем начального, среднего и высшего образования, в то время как другие рассматривали вопросы относительно общей стратегии образования. Кроме того, предлагается предоставить больше налоговых льгот бизнесу для содействия созданию новых рабочих мест. Некоторые государства-члены ЕС уже пытались сделать это посредством временного найма и субсидий, предоставляемых компаниям как поощрение за найм новых сотрудников. Данные отчета напоминают о существующем гендерном разрыве при найме на работу, несмотря на то, что действия для усиления занятости женщин и гармоничного соотношения между работой и семейной жизнью последних, были предприняты. Для обеспечения занятости женщин предлагается осуществить доступ к недорогим и качественным услугам по уходу за детьми, к гибкому графику работы и достойной политике предоставления отпусков. Наконец, в общем виде рекомендуется улучшить систему социальной защиты, включая схемы выплаты минимального дохода и пособий по безработице.

Заслуживает внимания опыт Великобритании в профориентационной деятельности. Главным координирующим органом в профессиональной деятельности является служба занятости молодежи, состоящая из более чем 3,6 тыс. консультантов и их помощников. Подготовка специалистов в этой сфере проводится в Великобритании с 1949 г. Для континентальной модели, как и для шведской, характерны стремление к поддержанию высокого уровня занятости, сокращение численности занятых при повышении эффективности труда. Поэтому вопросам занятости и безработицы в Великобритании уделяется первостепенное внимание. Оно вызвано как осознанием государством своей ответственности за состояние на рынке труда, так и причинами социально-политического характера, в частности наличием значительного количества трудовых иммигрантов, которые создают конкуренцию местным работникам. На нивелирование этого явления во Франции направлена, в частности, реализация программы занятости «Новые услуги – новые рабочие места». Среди других мероприятий она предусматривает возмещение государством до 80 % затрат предприятиям на создание новых рабочих мест для молодежи [3].

Привлекает внимание и система реализации политики занятости Франции. Вопросами занятости во Франции занимаются не только на государственном и региональном, а и на отраслевом уровне.

Немецкая (или неолиберальная) модель занятости базируется на активной политике занятости. В этом случае государство поощряет всех производителей (работодателей), которые создают новые рабочие места, а также поддерживают существующий уровень занятости при модернизации предприятий, предоставляя льготы предприятиям, которые воздерживаются от массовых увольнений работников. В Германии основная часть субсидий направляется кооперативам, которые образовались на базе пред-

приятый-банкротов из безработных, имеющих определенные знания, но не имеющих навыков в организации бизнеса [2].

Использование положительного опыта организационно-управленческих основ регулирования занятости в Германии ведет к сокращению безработицы путем создания новых рабочих мест и может дать двойной эффект как в экономическом, так и в социальном развитии. Во-первых, будут создаваться новые конкурентные продукты и, во-вторых, снизится уровень безработицы и социальное напряжение в постсоветских странах.

Система трудовых отношений в Японии основывается на «пожизненном найме». Что касается сокращения трудовых затрат на рабочую силу, то в японских фирмах это осуществляется благодаря перемещениям внутри предприятия или между предприятиями, а не за счет увольнения работников, как это осуществляют американские фирмы. Рынок труда Японии характерен тем, что молодых людей принимают на работу в первую очередь, а людей старшего поколения принудительно увольняют.

Роль государственной службы занятости должна расти, прежде всего, в прогнозировании структурных сдвигов в экономике региона и разработке соответствующих потребностям региона программ трудоустройства. В последнее время все большее распространение приобретают именно гибкие и нестандартные формы занятости. Так, в странах ЕС треть рабочей силы охвачена гибкой занятостью.

В качестве слабого утешения можно отметить, что в мире есть целый список стран, из числа развитых, где уровень безработицы находится на высоком уровне. Взять, к примеру, Европейский Союз. Конечно, сорока процентный уровень безработицы ни в одной стране здесь пока еще не достигнут, но, например, в той же Испании, где сейчас самая высокая безработица, этот показатель, рассчитываемый также по методологии МОТ, составляет более 23%, то есть почти столько же, сколько в Республике Тыва. В свою очередь, в Ирландии и Португалии ситуация с безработицей ни чуть не лучше, чем в Калмыкии (15,2%), а в Словении и Хорватии процент безработных примерно такой же как в Кабардино-Балкарии [3].

Конечно, делать такие сравнения следует с определенной долей условности, так как в Европе налажен механизм содействия безработным, и пособия по безработице там зачастую превосходят средний уровень зарплат в некоторых субъектах Российской Федерации [3].

Гибкая занятость предназначена оптимизировать количество рабочего времени, время начала и окончания рабочего дня, создать гибкие рабочие места. Широкое распространение в развитых странах получил такой вид гибкой и новой формы занятости, как частичная занятость. Например, при необходимости расширить режим работы предприятия и привлечь к работе в «часы пик» дополнительные рабочие руки, чтобы снизить нагрузку на работающих и лучше удовлетворить потребности

клиентов. Причины распространения этой концепции занятости связаны с необходимостью решения проблемы безработицы, поиска новых источников рабочей силы и оптимизации ее использования, что актуально для стран, где происходит процесс старения населения.

Список литературы

1. Николенко Д. И., Авдеева Е. С. Курс экономической теории. – 2002. – 321 с.
2. Белоус И. Опыт стран ЕС в сфере социальной поддержки населения / И. Белоус // Мир финансов. – 2006. – № 4. – С. 165-169.
3. Дружинина В. В. Обеспечение сбалансированности местного рынка труда: зарубежный опыт / В. В. Дружинина // Научный Вестник Херсонского государственного университета. – 2014. – № 6. – С. 124-128.

РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

А. В. Ильина,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Е. Минякова***

Всем давно известно, что организации, которые имеют самые высокие возможности адекватно и быстро применять на себе изменяющиеся потребности, тенденции развития рынка; те организации, которые могут своевременно сформировать видение будущего развития своей фирмы с учетом изменений, которые происходят на рынке. Такие организации могут в кратчайшие сроки утверждать требуемые компетенции, которые обеспечивают организации конкурентные преи-мущества. Такие фирмы быстро и эффективно проводят изменения, которые усиливают позиции фирмы на рынке и обеспечивают поддержку таких изменений всего состояния персонала в организации.

На изменения внешней среды малому бизнесу позволяют реагировать небольшие размеры предприятия и простота структуры такого предприятия. От своевременности выявления первых изменений на рынке зависят сила и скорость ответной реакции предприятия на сигнал об ожидаемых возможностях и угрозах.

Создание и развитие местными органами власти и бизнес-сообществом сферы интеллектуального делового обслуживания малого бизнеса поддерживает предпринимателя в преодолении современных трудностей ведения бизнеса и обеспечивает его некоторыми инструментами развития своего дела. Только увеличение интеллектуального уровня управления малым и средним бизнесом приводит предпринимателя к разумному пони-

манию целесообразности делегирования множества управленческих функций и обслуживания специальными организациями – аутсорсерам.

Благодаря управленческому консультированию малых предприятий ученые за последние годы могут смело говорить о том, что современной России не нужны отдельные консультационные услуги по различным направлениям или даже их совокупность.

Современной России необходимо постоянно развивающейся комплексный управленческий консалтинг, который вобрал в себя ответы на различные вопросы об успешном функционировании организации. То время советского союза, когда абсолютно во всех сферах был дефицит, давно прошло. Увеличение конкурентной борьбы и растущее наваждение рынка различными товарами и услугами – вот, что мы наблюдаем в современной жизни.

Предпринимателям постоянно приходится грамотно, разумно и экономически обоснованно вести рыночную политику и приспособляться к использованию всех внутренних ресурсов к динамичной внешней среде. Все это происходит из-за того, что у клиента постоянно появляются и возрастают запросы к ассортименту, качеству и стоимости предлагаемых товаров и услуг.

По тем же причинам предприниматели уделяют внимание не только тактике, но и стратегии развития своего бизнеса.

В нашем мире нельзя считать удовлетворительной профессиональную подготовленность хозяйственных руководителей и специалистов российских малых предприятий к работе в постоянно конкурирующих условиях рынка. Многие причины мешают им выявить настоящие проблемы предприятия и придумывать пути решения этих проблем. Такими причинами являются: неполное знание всех основ управления, инструментов организационного и экономического анализа, современных управленческих методов и функций, а также навыков управленческой культуры. Но помощником в решении таких проблем и вопросов может быть управленческое консультирование или управленческий консалтинг. Такое направление широко развито в экономически развитых странах в последние годы.

Управленческое консультирование является одним из множества видов профессиональной помощи и содействия в решении возникших вопросов. Его также считают одним из методов работы по усовершенствованию результатов трудовой деятельности малого и среднего бизнеса. Наличие квалифицированных консультантов, отношения с ними в коллективе и количество возможных организаций-заказчиков – от всего этого и от многих других конкретных факторов зависит реальная помощь консалтинговых компаний.

Многие современные консультанты по управлению используют и применяют элемент нового управленческого мышления, суть которого

является в том, чтобы следовать такому правилу: «Делать любые шаги по усовершенствованию и улучшению деятельности компании каждый день».

Другое важное направление, которое используют консультанты по управлению – это усовершенствование и улучшение управления малых организаций, связанное с тем, что на смену устоявшимся положительным сторонам, таким как дешевая рабочая сила, дешевые ресурсы, низкая арендная плата, низкие социальные расходы, приходят новые конкурентные силы уже более высокого уровня и развития. Использование деловых связей, торговых марок, нововведений, инноваций, ноу-хау, изобретений, способности правильной организации расходов, творческая активность персонала, умение строить маркетингово – сбытовые сети, искусство налаживать деловые связи – все это относится к конкурентным современным преимуществам. Менеджеры по управлению персоналом вместе с консультантами по управлению в организациях с новым управленческим решением увеличивают количество притока предложений благодаря использованию организации целенаправленного мотивирующего творчества, а для его развития создается благоприятная атмосфера.

Ценность описываемой службы определяется ее способностью понимать требования предпринимателей малого и среднего бизнеса, правильно диагностировать проблемы, давать своевременные и полезные рекомендации и осуществлять поддержку с помощью привлекаемых специалистов.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

А. С. Исакова,

*студентка Новосибирского государственного университета
экономики и управления*

Науч. рук. – ст. преподаватель М. В. Беллендир

В современных условиях совершенствование методологии анализа финансового состояния организации является необходимым условием для предупреждения и оценки вероятности банкротства. Анализ текущей деятельности и перспектив развития предприятия является неотъемлемой частью стратегического планирования деятельности организации.

Под финансовым состоянием организации подразумевается ее способность финансировать свою деятельность и своевременно отвечать по своим обязательствам.

Финансовое состояние организации характеризуется совокупность показателей, таких как платежеспособность, ликвидность и финансовая устойчивость предприятия, которые отражают состояние капитала компа-

нии в процессе его кругооборота и возможность экономического субъекта финансировать свою деятельность на установленный момент времени.

В результате финансового анализа определяется ряд показателей, позволяющих определить уровень финансовой устойчивости организации. Для наиболее высокой точности результатов необходимо определение весового влияния каждого показателя.

Спрогнозировать вероятность банкротства предприятия можно по средствам разработки различных экономико-статистических моделей, учитывающих значительное число разнообразных факторов и определяющих возможный показатель финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

На сегодняшний день существует целый ряд моделей прогнозирования банкротства. Так, например, выделяют двух-, пятифакторную модель Альтмана, четырехфакторную модель Таффлера, четырехфакторную модель Спрингейта, модель несостоятельности Чессера, система показателей Бивера.

Однако большая вариативность показателей и методик не позволяет с должной тщательностью дать оценку финансового состояния организации.

На законодательном уровне также существует методика прогнозируемая, основанная на расчете коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника (краткосрочную ликвидность), финансовую устойчивость и деловую активность организации.

Однако и данная методика не обеспечивает единообразия при оценке ликвидности. Отсутствие единой методике обусловлено следующими проблемами.

Во-первых, отсутствие однозначности в определении «ликвидности». Так, например, А. Д. Шеремет дает следующее определение: «Ликвидность – это степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых соответствует сроку погашения обязательств» [6, с. 18]. В. Г. Артеменко и М. В. Беллендир отождествляют же со «временем, необходимым для продажи актива; суммой, вырученной от продажи актива» [4]. И.А. Бланк ликвидность предприятия определяет как возможность его быстрой реализации в случае банкротства и самоликвидации [5, с. 315].

Во-вторых, отсутствуют единые нормативные значения коэффициентов ликвидности. Так, например, формулы для расчета коэффициентов в общем виде и их нормативные значения (согласно методологическим рекомендациям по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденных Госкомстатом России 28.11.2002 г.), представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Формулы для расчета коэффициентов ликвидности, нормативные значения

Наименование	Обозначение	Алгоритм	Содержание / норма
Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	Кп (Ктл)	$(A1 + A2 + A3) / (П1 + П2)$	Показывает в какой мере текущие обязательства обеспечены текущими активами// $\geq 2,0$
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	Кбл	$(A1 + A2) / (П1 + П2)$	Помогает оценить возможность организации погасить краткосрочные обязательства, в случае ее критического положения, когда не будет возможности продать запасы// $0,8 \div 1,0$
Коэффициент абсолютной ликвидности	Кал	$A1 / (П1 + П2)$	Показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно// $\geq 0,2$

Вариативность значений показателей наблюдается в учебной литературе и методических рекомендациях. Так, например, вариации установленных нормативов коэффициентов ликвидности представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Нормативные значения коэффициентов ликвидности

Показатель	Нормативное значение		
	Учебная литература	Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов[2]	Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций)[3]
Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	2-3,5	1,6-2,0	1-2
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,7-1	1,0-1,2	> 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,8-1,0	

В-третьих, отсутствие единого понимания о наполненности групп активов и пассивов. Так, например, основываясь на данных балансового отчета либо на данных приложения к отчетности, возможно произвести группировку активов по степени ликвидности, представленную в таблице 3.

Таблица 3 – Группировка активов по степени ликвидности
(по данным бухгалтерского баланса/ по данным приложения к отчетности)

Группа	Наименование	Состав по данным бухгалтерского баланса	Состав по данным приложения к отчетности
A1	Абсолютно ликвидные активы	Денежные средства и денежные эквиваленты и краткосрочные финансовые вложения	Денежные средства и денежные эквиваленты; краткосрочные финансовые вложения
A2	Быстро ликвидные активы	Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы	Дебиторская (непросроченная) задолженность и прочие оборотные активы
A3	Медленно ликвидные активы	Запасы и налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	Запасы и налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям
A4	Трудно ликвидные активы	Итог раздела 1 актива баланса «Внеоборотные активы»	Итог раздела 1 актива баланса «Внеоборотные активы», просроченная дебиторская задолженность

Кроме того, существует неопределенность при группировке пассива по степени погашения обязательств, вызванная различиями в расчете собственного капитала. Группировка пассивов по степени срочности обязательств и возможные вариации представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Группировка пассивов по степени погашения обязательств

Группа	Наименование	Возможные вариации состава		
		1	2	3
П1	Наиболее срочные обязательства	Кредиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Кредиторская задолженность
П2	Краткосрочные обязательства	Заемные средства (раздел 5); Прочие краткосрочные обязательства; Краткосрочные оценочные обязательства	Заемные средства (раздел 5); Прочие краткосрочные обязательства; Краткосрочные оценочные обязательства	Заемные средства (раздел 5); Прочие краткосрочные обязательства; Краткосрочные оценочные обязательства; Доходы будущих периодов

Группа	Наименование	Возможные вариации состава		
		1	2	3
ПЗ	Долгосрочные обязательства	Итог раздела 4 «Долгосрочные обязательства» за вычетом статьи «Долгосрочные оценочные обязательства»	Итог раздела 4 «Долгосрочные обязательства»	Итог раздела 4 «Долгосрочные обязательства»
П4	Постоянные пассивы	Итог раздела 3 «Капитал и резервы»; Доходы будущих периодов; Долгосрочные оценочные обязательства	Итог раздела 3 «Капитал и резервы»; Доходы будущих периодов	Итог раздела 3 «Капитал и резервы»

Для оценки влияния вышеперечисленных различий были рассчитаны необходимые показатели по данным бухгалтерского баланса за 2016 г. ПАО «Татнефть».

По результатам расчетов, выявленные различия в группировке актива и пассива не оказали значимого влияния на значения коэффициентов ликвидности. Среднее отклонение при расчете коэффициента текущей и быстрой ликвидности составило 0,25%, а при расчете коэффициента абсолютной ликвидности 0,05%.

Однако при использовании группировки пассива в вариации 2 и 3 произошло нарушение ликвидности баланса. Условие $A3 > П4$ оказалось не соблюдено вследствие переноса в первом случае «Долгосрочных оценочных обязательств» из П4 в ПЗ и во втором – «Долгосрочных оценочных обязательств» из П4 в ПЗ и «Доходов будущих периодов» из П4 в П2.

По сравнению же с нормативными значениями, рассчитанные коэффициенты превосходят их. Значительное превышение может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала, медленной оборачиваемости средств, вложенных в запасы, росте дебиторской задолженности.

Таким образом, произведенные расчеты позволили подтвердить гипотезу о том, что выявленные проблемы оценки ликвидности значимы и не позволяют дать оценку ликвидности организации с абсолютной степенью надежности.

Список литературы

1. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002).
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477).
3. Приказ Минэкономки РФ от 01.10.1997 N 118 «Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)».
4. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ : учебное пособие. – М., 1999.
5. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс. – Киев : Ника-Центр, 1999. – 528 с.
6. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М. : Инфра-М, 2009. – 308.

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Е. П. Иштван,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харькова***

К основной форме системы сбора и предоставления информации о результатах деятельности предприятия относится управленческий учет, необходимый для принятия эффективных управленческих решений. За последние годы понятие «управленческий учет» приобретает все большее значение в плане перспективного развития организации. Доказательством этого может служить появление в последнее время множества научных трудов, статей, учебных пособий и монографий, посвященных проблемам организации управленческого учета. Регулируют управленческий учет совокупность норм:

– внешние, разработанные и утвержденные на законодательном уровне, уровне Министерства финансов и Банка Российской Федерации, а также уровне федеральных и региональных органов исполнительной власти;

– внутренние, разработанные на уровне организации или консалтинговых фирм и утвержденные внутривладельческими распорядительными документами.

Основное условие, которое позволяет руководству предприятия принимать безошибочные управленческие решения является организация управленческого учета. Это вместе с тем и является одной из главнейших

предпосылок функционирования управленческого учета. Другой предпосылкой является создание обязательной системы показателей для управленческого учета и внутренних форм отчетности.

В целях точного понимания сущности управленческого учета нельзя обойти вниманием вопрос о взаимодействии финансового и управленческого учета, ведь между ними много общего. Определим их взаимосвязь таким образом:

- 1) Данные бухгалтерского (финансового) учета, и данные управленческого учета используются для принятия решений;
- 2) Оперативная информация используется не только в управленческом учете, но и для составления финансовых документов;
- 3) Финансовый и управленческий учет используют общие методы (документация, инвентаризация, оценка и калькуляция);
- 4) Рассмотрение одних и тех же хозяйственных операций в каждом из видов учета, так как объекты учета едины.

Функции управления и информация, обеспечивающие их эффективность, позволяют установить:

- предоставление информацией, необходимой для данного планирования, всех уровней управления, контроля и принятия оперативных управленческих решений;
- формирование информации, которая является средством внутренней связи между уровнями управления и различными структурными подразделениями одного уровня;
- оперативный контроль и оценка результатов деятельности внутренних подразделений и организации в целом в достижении цели;
- перспективное планирование и координация развития предприятия в дальнейшем на основе анализа и оценки фактических результатов деятельности.

Основы управленческого учета в системе управления организацией, с учетом функций определяются следующими задачами:

- обеспечение администрации нужной информацией для управления производством и принятия решений на дальнейшее развитие;
- расчет фактической себестоимости продукции (работ и услуг) и отклонений от установленных норм, стандартов, смет;
- определение финансовых результатов по реализованным изделиям или их группам, новейшим технологическим решениям, центрам ответственности и другим позициям.

Финансово-хозяйственная деятельность организации является объектом управленческого учета. Финансовое состояние предприятия во многом определяет его конкурентоспособность, его привилегии в деловом сотрудничестве, определяет экономические интересы самого предприятия и его партнеров в финансовом и производственном отношении.

Основным элементом при формировании системы управленческого учета в организации является источник информации об объекте управленческого учета. Любая система управленческого учета включает в себя определенные элементы:

- центры ответственности;
- учетные регистры для группировки данных;
- первичные документы управленческого учета;
- контролируемые показатели;
- формы управленческой отчетности;
- учетные процедуры сбора, обработки и представления информации пользователям.

Более распространенным видом сегментирования управленческого учета является сегментирование по центрам ответственности, то есть структурным подразделениям организации, который возглавляет руководитель и несет ответственность за результаты его работы. Поэтому выделяют следующие центры ответственности [1]:

- центр нормативных затрат – центр финансовой ответственности, влияющий на соблюдение нормативов затрат, но не на общие затраты, связанные с его деятельностью;
- центр управленческих затрат – центр финансовой ответственности, влияющий на общий уровень расходов, запланированных в бюджете;
- центр доходов – центр финансовой ответственности, влияющий только на доходы от своей деятельности;
- центр прибыли – центр финансовой ответственности, влияющий как на доходы, так и на расходы, связанные с его деятельностью;
- центр инвестиций – центр финансовой ответственности, влияющий не только на прибыль, но и на отдачу от инвестиций в свою деятельность.

При создании, исследовании и осуществлении управленческого учета главная роль относится информационной базе, где основное положение принадлежит бухгалтерскому учету [3, с. 331]. Таким образом, в тех случаях, когда принимаются управленческие решения на основе бухгалтерской информации, а именно в вопросах регулирования затрат и калькулирования продукции, это есть бухгалтерский управленческий учет [2, с. 224].

Управленческий учет связан с измерением затрат и результатов деятельности предприятия, анализом и оценкой их соотношения. Без затрат управленческое решение не осуществляется, и от его реализации всегда осуществляется определенный результат. Между результатами и затратами находятся качественные и количественные зависимости, которые должны быть измерены и оценены. Затраты отражают стоимость ресурсов, которые используются в процессе деятельности предприятия по производству

продукции, работ, услуг. Другими словами, это потребленные ресурсы и денежные средства, которые нужно заплатить за товары и предоставленные услуги, которые нужны для основной деятельности. Таким образом, затраты организации могут превращаться в капитал, а так же могут быть включены в расходы по обычным видам деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что из всего разнообразия функций и задач управленческого учета главную значимость охватывают управленческие функции и задачи, которые связаны с развитием организации в целом. Управленческий учет выступает современным инструментом управления и является неотъемлемой частью предприятия, позволяя ему оптимально учесть все особенности бухгалтерского, производственного и финансового учета.

Список литературы

1. Кондраков Н. П. Бухгалтерский управленческий учет : учебное пособие / Н. П. Кондраков, М. А. Иванова. – Москва : ИНФРА-М, 2014. – 368 с.

2. Лопастейская Л. Г. Принятие управленческих решений на основе данных бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет в современной экономической науке и практике. Международная заочная научно-практическая конференция : сборник научных трудов. – 2015. – С. 222-226.

3. Ву Тхи Лан А., Харьковская Н. В. Способы получения деловой информации. Актуальные проблемы развития социально-экономических систем : сборник научных трудов. – 2016. – С. 330-333.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОРГАНИЗАЦИИ

М. А. Казаева, Д. А. Дойкина,
студентки Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – ст. преподаватель А. В. Чурашкина

Жизненный цикл организации – совокупность стадий развития, которые проходит фирма за период своего существования. Эта теория рассматривается в рамках менеджмента и подразумевает прохождение **организацией** нескольких этапов развития (аналогия с живыми существами): становление, рост, зрелость, смерть.

Определение жизненного цикла можно отнести не только к продуктам, товарам или услугам, но и к развитию и упадку предприятий. Предприятия зарождаются, развиваются и многие из них через некоторое время покидают рынок. Наиболее доступным показателем исследования жизне-

деятельности компаний является цена акций. Реализация моделирования жизненного цикла – актуальная и далеко не простая задачей в силу очевидной нелинейности подходящих аналитических выражений и, естественно, трудности их идентификации.

Жизненный цикл организации по И. Адизесу. И. Адизес предлагает не решать проблемы организации (в отличие от других методологий), а учить организацию самостоятельно решать свои проблемы.

По И. Адизесу менеджмент – это процесс достижения результатов и эффективности в краткосрочном и долгосрочном периодах. Согласно модели Адизеса, в процессе жизнедеятельности организации можно выделить *восемь* закономерных последовательных этапов.



1. «Выхаживание» – этап возникновения учреждения. Проблема, которая может разрушить бизнес у самых основ, состоит в том, что, желая воплотить свои идеи, предприниматель не до конца ознакомлен с действующим положением дел на рынке.

Со стороны организационной ответственности принципиальны внутренние обязательства создателя – готовность взять на себя риск.

2. «Младенчество». Время усердных усилий для осуществления планов. Этап, носящий неформальные отношения, отсутствием иерархии. Нет структуры приема на работу – есть союз единомышленников. Отсутствует структура оценок выполненной работы, ибо решение, принимается быстро, учреждение переходит от кризиса к кризису.

3. «Стадия быстрого роста». Это новый этап внутренней ответственности организации.

Для руководства наступает достаточно важный период в утверждении момента перехода от интуитивного администрирования к профессиональному управлению.

4. «Юность». Второе зарождение предприятия процесс долговременный и неприятный. Децентрализация, делегирование полномочий становятся обязательно.

5. «Расцвет» – это этап равновесия между самоконтролем и гибкостью предприятия. Обязательства начальства и подчиненных отражается в данном периоде именно в трудно формализуемом качестве побуждении самого себя. Если этого не происходит, то наступает достаточно опасная стадия «стабилизации»

6. «Стабилизация» характерна высоким уровнем безопасности.

Личные отношения сотрудников занимают людей больше, чем нюансы новых рискованных предложений и акций. Обязательства начальства реализуется простым методом – поддержанием статус-кво фирмы.

7. «Аристократизм». Переход от одной стадии к другой происходит очень плавно и незаметно, а это качество не роста, а старения. Идет повышение отпускных цен, но качество может не уменьшаться

8. В стадии «ранней бюрократии» в плане ответственности происходит следующее: она делегирована тем, кто на самом деле и пытался спасти фирму, но был обвинен в деструктивных покушениях на нее.

Благодаря данной кривой И.Адизеса мы можем проанализировать не только реальные сценарии развития предприятия в целом, но и перспективность отдельных сотрудников для работы в организации. Теория жизненных циклов дает возможность рассмотреть развитие производства. Представление о развитии дела дает нам возможность сделать выводы о том, сделали ли мы правильное решение или же нет.

Список литературы

1. В. К.Семенычев, Е. И.Куркин, Е. В. Семенычев // Экономические науки. – 2011. – № 2.

2. Григор О. С. Развитие трудовой мотивации на различных этапах жизненного цикла организации. – 2005. – С. 152.

3. Маслак О., Безручко О. Международный научный и общественно-политический журнал «Общество и экономика». – 2013.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д. А. Каймаков,

*студент Ульяновского государственного педагогического университета
им. И. Н. Ульянова*

Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Рыбкина

Для всех организаций, крупных и малых, производственных и действующих в сфере услуг, антикризисное управление имеет первостепенное значение.

Несмотря на высокую значимость данного вопроса, в современной научной литературе, например, в трудах таких отечественных и иностранных ученых как: М. Армстронг [1], Л. Г. Серова [5], С. А. Слепцова [6], Н. В. Смирнова [7], часто больше внимания уделяется общему процессу антикризисного управления (финансам, реинжинирингу, реструктуризации) и лишь упоминается о роли персонала и необходимости включения этого важнейшего элемента деятельности организации в систему антикризисного управления.

Таким образом, становится очевидной необходимость отдельного изучения вопросов антикризисного управления персоналом предприятия, формирования профессиональных знаний и навыков успешного разрешения кризисных ситуаций.

Антикризисное управление устанавливает требования к системе управления персоналом, отличные от регулярного управления. Это обусловлено принципом соответствия деловой стратегии и стратегии управления персоналом. Как правило, деловая стратегия выведения предприятия из кризиса предполагает сосредоточение усилий на быстром увеличении продаж выпускаемой продукции, оперативном поиске возможностей оказания дополнительных услуг, исследовании рынка и перспективной разработке нового продукта, выведении непрофильных активов, оптимизации запасов, сокращения расходов (в том числе, и на персонал). Главная задача, которую решает служба персонала в этих условиях – поддержка антикризисных мер посредством эффективной организации взаимодействия руководителей, специалистов и рабочих предприятия.

Существуют общие принципы антикризисного управления персоналом, которые позволяют предотвращать или грамотно преодолевать переломные периоды в жизнедеятельности организации. Принцип системности предусматривает скоординированный подход ко всем направлениям формирования персонала – набору, расстановке, подготовке и переподготовке, трудоустройству. Иными словами, руководители и остальные сотрудники компании действуют как единая упорядоченная система.

Выделяют четыре типа кадровой политики в условиях кризиса предприятий:

1. Пассивная. При такой политике у руководства предприятия нет четко выраженной программы действий в отношении персонала, и в условиях кризиса на предприятии кадровая деятельность сводится в лучшем случае к ликвидации негативных последствий работы. Кадровая служба не прогнозирует кадровые потребности и не располагает средствами оценки персонала. В плане финансового оздоровления кадровая проблематика, как правило, отражена на уровне информационной справки о персонале без соответствующего анализа кадровых проблем и причин их возникновения.

2. Реактивная. При данной политике руководство предприятия осуществляет контроль за симптомами кризисной ситуации (возникновение конфликтных ситуаций, отсутствие достаточно квалифицированной рабочей силы для решения задач, а также мотивации к высокопродуктивному труду) и предпринимает меры по локализации кризиса. Кадровые службы предприятия располагают средствами диагностики. В плане финансового оздоровления, как правило, кадровые проблемы в данный момент выделяются и рассматриваются специально, намечаются возможные пути их решения.

3. Превентивная. При этом типе кадровой политики руководство предприятия имеет обоснованные прогнозы развития ситуации, однако у него нет средств для воздействия на эту ситуацию. Кадровая служба предприятия располагает средствами не только диагностики, но и прогнозирования кадровой ситуации на среднесрочный период. В плане финансового оздоровления содержатся краткосрочный и среднесрочный прогнозы потребности в кадрах.

4. Активная. Такая политика предполагает, что руководство предприятия имеет удовлетворительный диагноз и обоснованный прогноз дальнейшего развития ситуации, а также средства для воздействия на нее. Кадровая служба предприятия располагает средствами не только диагностики, но и прогнозирования кадровой ситуации на средне- и долгосрочный периоды. Кроме того, программа кадровой работы с вариантами ее реализации является составной частью плана реорганизации [2, с. 112].

Также, состояние кризиса отягощено сопутствующими кадровыми проблемами, которые необходимо разрешать. Наиболее часто встречающиеся проблемы – это неудовлетворенность оплатой труда, отток квалифицированного персонала, социально – психологическая напряженность. Программа вывода компании из кризиса, как правило, предусматривает проведение радикальных преобразований в условиях крайней ограниченности ресурсов, в первую очередь финансовых и временных. Поэтому при проведении антикризисной программы в области управления персоналом необходимо решить две основные задачи: удержание и вовлечение в ре-

лизацию мероприятий антикризисной программы одних сотрудников; минимизация рисков возникновения конфликтных ситуаций при увольнении других. В какую группу попадет каждый сотрудник – «удерживаемых» или «увольняемых» – зависит как от общего плана компании по выходу из кризиса, так и от выбранных направлений развития. Успешное решение указанных задач требует разработки и реализации комплекса мер, направленных на обеспечение адекватного понимания всеми сотрудниками текущей ситуации и перспектив ее развития в соответствии с планами руководства по преодолению кризиса; мотивирование сотрудников на необходимые компании действия (работа в прежней или иной должности, увольнение).

С точки зрения управления персоналом кризисная ситуация опасна тем, что сотрудники теряют уверенность в своем будущем. Из-за отсутствия информации о реальной ситуации на предприятии и перспективах ее развития персонал оказывается вовлечен в обсуждение слухов и разнообразных интерпретаций происходящего, что отражается на его работе. Кроме того, многие сотрудники начинают задумываться об увольнении [3, с. 327].

Рассмотрим наиболее распространенные методы работы с кадрами в режиме антикризисного управления.

Метод адаптивных изменений. Конфликты разрешаются посредством компромиссов, сделок и перемещений в руководящем составе. Этот метод дает возможность осуществлять изменения в условиях, когда у сторонников изменений нет административной власти, но есть сильная мотивация к внедрению нововведений и сформирован соответствующий образ мышления.

Метод принудительных организационных изменений. Предусматривает использование силы. Процесс дорогостоящий и не желательный в социальном плане, но дающий преимущества в период кризиса стратегического реагирования. Использовать можно в условиях острого дефицита времени.

Метод управления сопротивлением. Администрация находится в кризисной ситуации, если изменения во внешней среде угрожают существованию администрации. Когда наступает кризис, сопротивление обычно уступает место поддержке. В подобной ситуации задача руководства – не борьба с сопротивлением, а принятие мер по предупреждению паники. О первых признаках выхода из кризиса свидетельствует возобновление сопротивления.

Кризисный метод. Когда кризис неизбежен, руководители, осознающие это ранее других, могут предпринять следующие действия:

– постараться убедить работников в неизбежности кризиса и принять предупредительные меры;

- не заикливаться на неизбежности кризиса, готовить себя к роли «спасателя», когда кризис наступит;
- до наступления настоящего кризиса создать искусственный, придумав внешнего «врага», угрожающего существованию предприятия. Нужно помнить только, что искусственный кризис обязательно должен превратиться в реальный;
- выбрать метод управления сопротивлением [4, с. 153].

Таким образом, антикризисное управление персоналом должна быть реалистичной, созидательной, ориентированной на устойчивое развитие предприятий.

Список литературы

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. Пер. с англ. / М. Армстронг. – 8-е изд. – СПб. : ПИТЕР, 2004. – 832 с.
2. Баринов В. А. Антикризисное управление / В. А. Баринов. – М. : ИД «ФБК-ПРЕСС», 2002. – 364с.
3. Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин. – Нижний Новгород : НИМБ, 2002. – 522 с.
4. Митин А. Н. Антикризисное управление персоналом организации / А. Н. Митин. – М., 2005. – 272 с.
5. Серова Л. Г. Тесты для отбора персонала / Л. Г.Серова. – СПб. : Питер, 2008 – 235с.
6. Слепцова С. А. Подбор и найм персонала. Как оценить человека за час / С. А.Слепцова. – М. : АСТ, 2009 – 371 с.
7. Смирнова Н. В. Организационные изменения в компании: персонал, руководители, процессы и управление / Н. В.Смирнова. – М. : Брeатор, 2007 – 192с.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

А. С. Капуста, А. А. Зайцева,
студентки Новосибирского государственного университета
экономики и управления
Науч. рук. – ст. преподаватель М. В. Беллендир

В условиях рыночной экономики от предприятий требуется повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг, эффективных форм хозяйствования и управления производством. Важная роль в реализации этих задач отводится анализу платежеспособности и ликвидности предприятия. Он позволяет изучить и оценить обеспеченность предприятия и его структурных подразделений собственными

оборотными средствами в целом, а также по отдельным подразделениям, определить показатели платежеспособности предприятия.

Ликвидность компании характеризует наличие у компании оборотных активов, достаточных для погашения текущих обязательств. Чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое положение компании [2, с. 62].

Группы активов формируются по степени ликвидности от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Выделяют наиболее ликвидные активы (А1), быстрореализуемые активы (А2), медленно реализуемые активы (А3) и труднореализуемые активы (А4). Обязательства группируются по срочности погашения: наиболее срочные обязательства (П1), краткосрочные обязательства (П2), долгосрочные обязательства (П3) и постоянные пассивы (П4).

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия:

$$\begin{cases} A1 \geq П1 \\ A2 \geq П2 \\ A3 \geq П3 \\ A4 \leq П4 \end{cases} \quad (1)$$

С помощью горизонтального и вертикального методов производится оценка динамики изменения каждой группы актива и структуры по степени ликвидности.

Также ликвидность оценивают с помощью коэффициентного метода. Для оценки степени ликвидности активов предприятия используют 3 коэффициента:

- коэффициент текущей ликвидности (отношение оборотных активов к текущим обязательствам);
- коэффициент быстрой ликвидности (отношение высоколиквидных активов плюс краткосрочная дебиторская задолженность к текущим обязательствам);
- коэффициент абсолютной ликвидности (отношение высоколиквидных активов к текущим обязательствам).

Используя вышеперечисленные методы, мы провели анализ ликвидности предприятия Акционерное общество «Внешнеэкономическое объединение “Дальинторг”». Ее основным видом деятельности является добыча водных биоресурсов в Тихом океане, Охотском, Беринговом и Японском морях. Также предприятие занимается сдачей судна в аренду по договорам тайм-чартера и оптовой торговлей рыбной продукцией.

Используя данные балансовой отчетности [3], мы оценили ликвидность активов баланса за последние два года (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка ликвидности активов баланса АО «ВО «Дальинторг» за 2015-2016 гг., тыс. руб.

Группировка статей баланса	Активы			Группировка статей баланса	Пассивы			Платежный излишек (недостаток)		
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014		31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
A1	27989	49153	35474	П1	342812	75603	130480	-314823	-26450	-95006
A2	1076528	1263394	905608	П2	508695	148200	260245	567833	1115194	645363
A3	87719	49587	90942	П3	101010	143990	13111	-13291	-94403	77831
A4	441441	188467	70114	П4	681160	1182808	698302	239719	994341	628188

Также мы провели горизонтальный и вертикальный анализ групп активов и пассивов (таблицы 2-3).

Таблица 2 – Горизонтальный анализ групп активов и пассивов АО «ВО «Дальинторг» за 2015-2016 гг.

Группировка статей баланса	31.12.2016 к 31.12.2015		31.12.2015 к 31.12.2014		31.12.2016 к 31.12.2014	
	Изменение, тыс. руб.	Темп роста (снижения), %	Изменение, тыс. руб.	Темп роста (снижения), %	Изменение, тыс. руб.	Темп роста (снижения), %
A1	-21164	58,98	13679	138,56	-7485	78,90
A2	-186866	85,21	357786	139,51	170920	118,87
A3	38132	176,90	-41355	54,26	-3223	96,46
A4	252974	234,23	118353	268,80	371327	629,60
П1	267209	453,44	-54877	57,94	212332	262,73
П2	360495	343,25	-112045	56,95	248450	195,47
П3	-42980	70,15	130879	1098,24	87899	770,42
П4	-501648	57,59	484506	169,38	-17142	97,55

Исходя из данных таблицы 2, мы видим, что за два года наиболее быстрыми темпами увеличились долгосрочные обязательства и труднореализуемые активы. Значительно уменьшились за два года абсолютно ликвидные активы (на 21,1%). Также в конце 2016 г. к началу 2016 г. резко снизились постоянные пассивы (на 42,41%) и быстрореализуемые активы (на 14,79%), что является негативным явлением. При этом наиболее срочные пассивы увеличились более чем в 3,5 раза, а краткосрочные обязательства – более чем в 2 раза.

Таблица 3 – Вертикальный анализ групп активов и пассивов
АО «ВО «Дальинторг» за 2015-2016 гг., %

Группировка статей баланса	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	Изменения		
				31.12.2016 к 31.12.2015	31.12.2015 к 31.12.2014	31.12.2016 к 31.12.2014
А1	1,71	3,17	3,22	-1,46	-0,05	-1,51
А2	65,90	81,48	82,17	-15,58	-0,69	-16,27
А3	5,37	3,20	8,25	2,17	-5,05	-2,88
А4	27,02	12,15	6,36	14,87	5,79	20,66
Итого по активам	100	100	100	-	-	-
П1	20,98	4,87	11,84	16,11	-6,97	9,14
П2	31,15	9,56	23,61	21,59	-14,05	7,54
П3	6,18	9,29	1,19	-3,11	8,10	4,99
П4	41,69	76,28	63,36	-34,59	12,92	-21,67
Итого по пассивам	100	100	100	-	-	-

Из данных анализа структуры групп активов и пассивов, представленных в таблице 3, мы видим, что среди всех активов наибольшую долю стабильно занимают быстрореализуемые активы. В конце 2016 г. их доля составляла 65,90%. При этом за два года их доля уменьшилась на 16,27%. В конце 2016 г. доля труднореализуемых активов составила 27,02%. За два года их доля увеличилась на 20,66%. Очень маленькую долю имеют абсолютно ликвидные активы: 1,71% на конец отчетного периода. При этом их доля в течение двух лет стабильно снижается. Возрастает доля наиболее срочных обязательств (20,98% в конце 2016 г.) и краткосрочных обязательств (31,15% в конце 2016 г.). Наибольшую же долю среди пассивов в конце 2016 г. занимают постоянные пассивы (41,69%), а наименьшую – долгосрочные обязательства (6,18%).

Перейдем к анализу внешней платежеспособности организации. На основе данных таблицы 1, представленной выше, мы получили следующие неравенства (таблица 4).

Таблица 4 – Анализ внешней платежеспособности
АО «ВО «Дальинторг» за 2015-2016 гг.

Условия степени ликвидности	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
1	A1 < П1	A1 < П1	A1 < П1
2	A2 > П2	A2 > П2	A2 > П2
3	A3 > П3	A3 < П3	A3 < П3
4	A4 < П4	A4 < П4	A4 < П4

Таким образом, данные баланса ликвидности свидетельствуют о нехватке срочной ликвидности в конце 2014 г. (процент покрытия обязательств составил всего 27,19%), но быстрореализуемых активов было достаточно для погашения наиболее срочных обязательств. На конец 2015 г. и на конец 2016 г. ситуация ухудшилась: помимо нехватки срочной ликвидности наблюдается еще и нехватка медленно реализуемых активов. В конце 2015 г. степень покрытия срочных обязательств составляла 65,01%. А в конце 2016 г. – всего 8,16%. Уменьшение уровня покрытия может быть связано с сокращением краткосрочных финансовых вложений и денежных средств организации.

В начале 2016 г. степень покрытия долгосрочных обязательств составляла 34,44%. В конце 2016 г. степень покрытия долгосрочных обязательств составила 86,84%. Увеличение степени покрытия долгосрочных обязательств связано со значительным увеличением запасов (на 76,9%). Но собственного капитала организации достаточно для покрытия всех обязательств и приобретения оборотных и внеоборотных активов.

Для проведения углубленного анализа ликвидности баланса нами были рассчитаны также коэффициенты ликвидности (таблица 5).

Таблица 5 – Оценка коэффициентов ликвидности
АО «ВО «Дальинторг» за 2015-2016 гг.

Коэффициент	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	Изменения		
				31.12.2016 к 31.12.2015	31.12.2015 к 31.12.2014	31.12.2016 к 31.12.2014
Коэффициент текущей ликвидности	1,4001	6,0684	2,6413	-4,6683	3,4271	-1,2412
Коэффициент быстрой ликвидности	1,2971	5,8469	2,4086	-4,5498	3,4383	-1,1115
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0329	0,2018	0,0908	-0,1689	0,1110	-0,0579

Из таблицы 5 можно сделать вывод о том, что в конце 2016 г. коэффициент текущей ликвидности резко снизился и стал ниже нормы (норма ≥ 2), что свидетельствует о том, что текущие обязательства не в полной мере обеспечиваются текущими активами. Коэффициент быстрой ликвидности удовлетворяет нормативным значениям, однако в конце 2016 г. по отношению к началу 2016 г. по данному показателю наблюдалась отрицательная динамика. Коэффициент абсолютной ликвидности удовлетворял нормативному показателю только в начале 2016 г. (норма $\geq 0,2$).

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы: АО «ВО «Дальинторг»» за все отчетные даты не является абсолютно платежеспособным, т. к. существуют несоблюдения неравенств ликвидности баланса и отклонения коэффициентов ликвидности от нормативных показателей. Значительные ухудшения наблюдаются в конце отчетного периода. Это связано со значительным ростом внеоборотных активов, а именно долгосрочных финансовых вложений, а также с увеличением запасов. Причем, вероятнее всего, запасы приобретались за счет краткосрочных кредитов и займов. На данный момент организация еще может расплачиваться по своим обязательствам за счет быстрореализуемых активов и значительной величине функционирующего капитала, но существует вероятность ухудшения ситуации и дальнейшего снижения платежеспособности. Поэтому мы предлагаем следующие пути выхода из сложившейся ситуации:

1. Организации необходимо увеличивать абсолютно ликвидные активы, т. е. переводить менее ликвидные активы в более ликвидную форму.

2. Сокращать наиболее срочные обязательства и увеличивать долгосрочные обязательства, например, договариваться об удлинении сроков погашения ближайших обязательств.

3. Уменьшать внеоборотные активы, запасы и дебиторскую задолженность, а также пополнять реальный собственный капитал.

Предложенные меры поспособствуют увеличению коэффициентов ликвидности, росту наиболее ликвидных активов и сокращению краткосрочных обязательств и, следовательно, выравниванию баланса ликвидности.

Список литературы

1. Наумова Н. А., Беллендир М. В., Хоменко Е. В. Бухгалтерский учет и анализ : учебник. – Москва : КНОРУС, 2016. – 630 с.

2. Емелюшкина Н. Н., Беллендир М. В. Экономический анализ: электронный учебно-методический комплекс // Хроники объединенного фонда электронных ресурсов: Наука и образование – 2015. – № 6 (73). – 80 с.

3. Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=33455&type=3> (дата обращения 08.05.2017).

ПРИМЕНЕНИЕ МСФО ДЛЯ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ

Е. И. Киреева,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харькова*

Международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора экономики повышают качество финансовой отчетности организаций государственного сектора. Поэтому в сфере распределения общественных ресурсов это приводит к более обоснованным решениям. В данной статье охарактеризован смысл применения международных стандартов в общественном секторе (МСФО ОС), проведена оценка методов бюджетного учета, сделан вывод о трудностях и преимуществах внедрения МСФО ОС.

В обеспечении общих условий функционирования экономики и жизнедеятельности любого общества, в регулировании социально-экономических процессов возникает необходимость усиливать экономические позиции современного государства, объединенных рамками общественного сектора, с целью эффективного устойчивого социально-экономического развития. Деятельность общественного сектора направлена на обеспечение общественными благами потребителей, в котором ключевая роль принадлежит государству.

В общественном секторе международные стандарты финансовой отчетности начали разрабатываться и применяться в более поздние сроки. В 1977 г. в Нью-Йорке была основана международная федерация бухгалтеров, чтобы координировать региональные организации и решить основные задачи по совершенствованию бухгалтерской профессии. Через специально созданные комитеты осуществляется деятельность федерации. Один из этих комитетов был создан в 1986 г. Он устанавливает международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора (МСФО ОС). В 2000 г. был принят первый МСФО ОС. В настоящий момент для общественного сектора разработан 31 стандарт на основе метода начисления, а также еще один стандарт – на основе кассового метода. Это независимо разработанные и высококачественные стандарты, пользующиеся поддержкой правительств, профессиональных бухгалтерских органов и международных организаций. В эти организации входят Азиатский банк развития, Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития, Международный валютный фонд, Совет по МСФО и т. д. [5].

Первостепенное значение в мировой практике государственного управления имеет формирование надежной системы учетной информации

для эффективной реализации и обеспечения подотчетности органов власти перед гражданским обществом.

Бюджетные правоотношения обеспечиваются системой бюджетного учета и отчетности. Эта система носит в себе законодательное и нормативное регулирование отражения в учете деятельности публично-правовых образований. В Международных стандартах финансовой отчетности общественного сектора рассматриваются вопросы ведения бюджетного учета, составления и представления бюджетной отчетности пользователям. Их выпускает Комитет по международным стандартам финансовой отчетности общественного сектора (КМСФО ОС) Международной федерации бухгалтеров. Основными целями МСФО ОС к общественному сектору являются национальные и региональные правительства, а также местные правительства и их учреждения. Государственные и муниципальные коммерческие предприятия, а также некоммерческие организации с частной формой собственности в данный сектор экономики не включаются.

Субъекты общественного сектора действуют в пределах бюджетных ограничений в форме ассигнований или бюджетных полномочий, которые на основе нормативно выданных разрешений вводятся в действие. Организации общественного сектора являются организации государственного сектора (государственные учреждения, государственные академии наук, государственные органы, органы местного самоуправления, органы управления государственных внебюджетных фондов и т. д. Главные вопросы, которые затрагивает МСФО ОС – вопросы учета и составления отчетности в сфере деятельности государственного сектора экономики.

Бухгалтерский учет и финансовая отчетность государственных учреждений и организаций традиционно развивались обособленно от общей линии учета в коммерческих организациях.

В последнее время особой популярностью пользуется тенденция сближения учета в бюджетных учреждениях с принципами учета в коммерческом секторе. Это связано с тем, что идет большой прогресс в учетных принципах и методах, которые выработаны к настоящему времени в области учета частных предприятий, также связано с соображениями представления понятной и полной финансовой информации пользователям отчетности.

В настоящий момент говорится о новом этапе бюджетной реформы, основной целью которой является сближение международных и федеральных стандартов финансовой отчетности в государственном секторе.

Что касается применения международных стандартов бюджетными организациями во всем мире, то в этом случае речь идет о другом наборе международных стандартов финансовой отчетности, а именно Международные стандарты для общественного сектора. Эти стандарты разрабаты-

ваются и вводятся в действие Советом по МСФО ОС. Этот совет является постоянным комитетом Международной федерации бухгалтеров.

Основной целью МСФО ОС является служение интересам общества. Установка высококачественных стандартов учета в государственном секторе способствует облегчению принятия государственных управленческих решений и их реализации [6].

В связи с участием России в международных финансовых организациях, для общественного сектора необходимо предоставление отчетности бюджетными организациями по международным стандартам. Формирование отчетности дает возможность получить точную и полную информацию о секторе государственного управления на качественно новой основе. Такая информация для внутренних пользователей может стать предметом серьезного анализа, на котором будут базироваться разработка и планирование налогово-бюджетной политики.

Министерство финансов Российской Федерации осуществляет деятельность, которая направлена на совершенствование системы отчетности организаций общественного сектора. МСФО ОС являются ориентирами для разработки собственных федеральных стандартов для государственного сектора.

На данный момент разработаны и обсуждаются следующие проекты федеральных стандартов для государственного сектора:

- 1) «Аренда»;
- 2) «Основные средства»;
- 3) «Обесценивание активов»;
- 4) «Представление бухгалтерской отчетности»;
- 5) «Концептуальная основа разработки и утверждения национальных стандартов»;
- 6) «Концептуальная основа бухгалтерского учета и отчетности в государственном секторе».

Комитет по Международным стандартам финансовой отчетности общественного сектора сформулировал четыре основных метода учета:

- Кассовый метод;
- Модифицированный кассовый метод;
- Модифицированный метод начислений;
- Метод начисления.

Повышенные требования предъявляются пользователями финансовой отчетности к надежности, прозрачности и содержанию информации. Представление надежной и сопоставимой информации является нелегкой задачей, так как существует многообразие методов ведения бухгалтерского учета и подготовки отчетности.

Важными аспектами, которые связаны с переходом на МСФО ОС являются:

1. Переход к новой парадигме корпоративного управления в общественном секторе:

– аудит финансовой отчетности, которая подготовлена в соответствии с МСФО ОС;

– повышение прозрачности результатов деятельности учреждения.

2. Преимущества перехода на МСФО ОС:

– обеспечение единообразия и повышение сопоставимости финансовой информации как в масштабах отдельно взятой страны, так и на международном уровне;

– повышение прозрачности процессов бухгалтерского учета и подготовки отчетности учреждений общественного сектора и связанная с этим оптимизация затрат по рефинансированию государственного долга;

– учет особенностей деятельности учреждений общественного сектора при составлении финансовой отчетности;

– четкое представление о рисках, которым подвержены учреждения на текущий момент, и возможностях их минимизации и т. д.

3. Трудности на пути внедрения МСФО ОС:

– недостаточный объем знаний и опыта в области перехода на новые стандарты;

– поиск баланса между внешними и внутренними ресурсами;

– отсутствие необходимых ресурсов и информационно-технологической инфраструктуры для сбора и представления информации и т. д.

Современный этап развития мировой экономики, который характеризуется ограниченностью финансовых ресурсов и доступа к ним и кризисным состоянием, требует от правительства решения задачи улучшения управления ресурсами и получения доступной высоко-качественной информации [7]. Бухгалтерская отчетность бюджетных организаций, подготовленная на основе МСФО ОС, позволит получить надежную и достоверную информацию о деятельности правительственных организаций и государств в целом.

Список литературы

1. Международные стандарты финансовой отчетности для государственного сектора [Электронный ресурс]: Министерство финансов РФ – Электрон. Дан. – М., 2017. – URL: http://www.minsin.ru/ru/performance/budget/bu_gs/sfo/ (дата обращения 30.04.2017).

2. Баева Е. А. Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности в секторе государственного управления // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 4 (050). – С. 23-27.

3. Дружиловская Т. Ю. Новые концептуальные основы разработки национальных стандартов бухгалтерского учета в секторе государствен-

ного управления // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – № 7 (343). – С. 9-16.

4. Жаворонкова Е. Н. Реформа бюджетной системы России на современном этапе // Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. – № 43. – С. 81-94.

5. Табалина С. А. Международные стандарты отчетности организаций сектора государственного управления. – 2011. – № 3. – С. 50-61.

6. Ткаченко Л. И. Совершенствование бухгалтерского учета и отчетности в бюджетной сфере в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности для общественного сектора (МСФО ОС) // Проблемы учета и финансов. – 2013. – №4 (12). – С. 66-69.

7. Бексаева А. О., Правдина Н. В. Исторические предпосылки становления Международных стандартов финансовой отчетности. Региональная экономика: актуальные вопросы и новые тенденции. Ульяновск, 23-25 апреля 2014 г. – С. 159-164.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ООО «УАЗ»

М. О. Кирюхина,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова

Внеоборотные активы (основной капитал) – это вложения средств с долговременными целями в недвижимость, облигации, акции, запасы полезных ископаемых, совместные предприятия, нематериальные активы и т. д. Цель анализа основных средств – выявить резервы повышения эффективности их использования, обновление и расширение технической базы [2].

В таблице 1 представлены данные о структуре основных средств ООО «УАЗ» за 2014-2016 гг.

По данным таблицы видно, что в течение анализируемого периода общей величине основных средств наибольший удельный вес приходится на здания (в 2014 г. 52,21%, в 2015 г. 52,85% в 2016 г. 50,33%), они в 2016 г. по сравнению с 2014 г. уменьшились на 15 830 тыс. руб. Следует отметить, что значительный удельный вес приходится на земельные участки (в 2014 г. 43,55%, в 2015 г. 44,70%, в 2016 г. 44,13%), они 2014г. по сравнению с 2016 г. увеличились на 389 тыс. руб.

Таблица 1 – Структура основных средств ООО «УАЗ» за 2014-2016гг.

Вид основных средств	2014г., тыс., руб.	2015 г., тыс., руб.	2016 г., тыс., руб.	Уд.вес 2014г., в %	Уд.вес 2015г., в %	Уд.вес 2016г., в %
Здания	315 361	311 113	299 531	52,21	52,85	50,33
Машины и оборудование	23 100	13 189	22 640	3,82	2,24	3,8
Транспортные средства	496	256	728	0,08	0,04	0,12
Производственный и хозяйственный инвентарь	345	278	1 200	0,05	0,04	0,2
Сооружения	1429	1 290	1 151	0,23	0,22	0,1
Земельные участки	263 061	263 061	262 672	43,55	44,70	44,13
Другие виды основных средств	74	31	270	0,01	0,005	0,04
Итого	603 968	588 720	595 147	100	100	100

Наглядно структура основных средств представлена на рисунке 1.

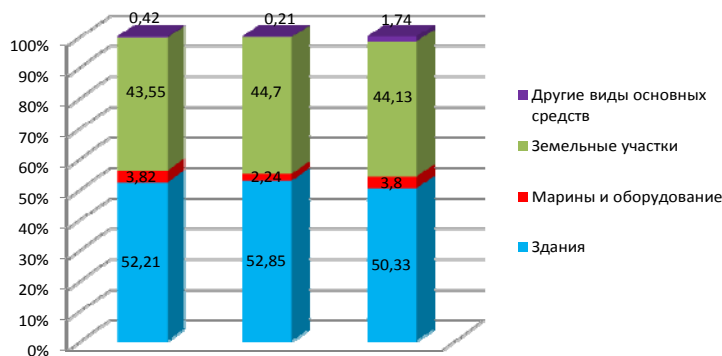


Рисунок 1 – Структура основных средств ООО «УАЗ» за 2014–2016 гг.

В таблице 2 представлен анализ динамики удельного веса основных средств за 2014-2016 гг.

По данным таблицы видно, что наблюдается уменьшение удельного веса зданий и сооружений на 1,88% и 0,13% соответственно. Земельные участки в 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличились на 0,58 %.

Таблица 2 – Анализ динамики удельного веса основных средств предприятия за 2014-2016 гг.

Вид основных средств	Удельный вес 2014 г., %	Удельный вес 2015 г., %	Удельный вес 2016 г., в %	Удельный вес 2015 г. к 2014 году, %	Удельный вес 2016 г. к 2015 году, %	Удельный вес 2016 г. к 2014 году, %
Здания	52,21	52,85	50,33	0,64	-2,52	-1,88
Машины и оборудование	3,82	2,24	3,8	-1,58	1,56	-0,02
Транспортные средства	0,08	0,04	0,12	-0,04	0,08	0,04
Производственный и хозяйственный инвентарь	0,05	0,04	0,2	-0,01	0,16	0,15
Сооружения	0,23	0,22	0,1	-0,01	-0,12	-0,13
Земельные участки	43,55	44,70	44,13	1,15	-0,57	0,58
Другие виды основных средств	0,01	0,005	0,04	-0,005	0,035	0,03
Всего	100	100	100	-	-	-

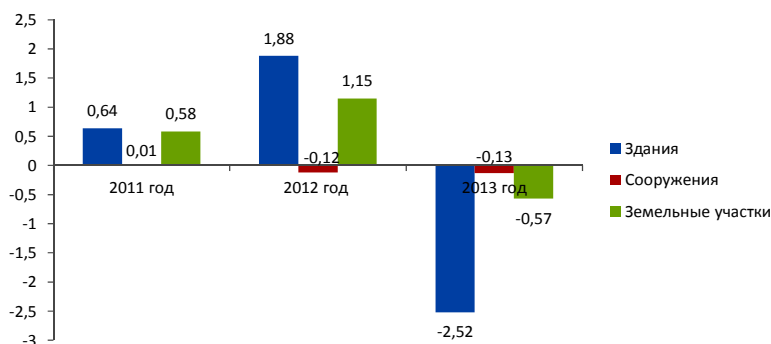


Рисунок 2 – Изменение удельного веса основных средств

В таблице 3 представлен анализ динамики состава основных средств за 2014-2016 гг.

Таблица 3 – Анализ динамики состава основных средств за 2014-2016 гг.

Виды основных средств	2014 г., тыс., руб.	2015 г., тыс., руб.	2016 г., тыс., руб.	Изменения 2015 г. к 2014 г.	Изменения 2016 г. к 2015 г.	Изменения 2016 г. к 2014 г.
Здания	315 361	311 113	299 531	- 4 248	-11 582	-15 830
Сооружения	23 100	13 189	22 640	-9 911	9 451	-460
Машины и оборудование	496	256	728	-240	472	232
Транспортные средства	345	278	1 200	-67	922	855
Производственный и хозяйственный инвентарь	1429	1 290	1 151	-139	-139	-278
Земельные участки	263 061	263 061	262 672	0	-389	-389
Другие виды основных средств	74	31	270	-43	239	196

Из таблицы 3 видно, что за 2014-2016 года произошло сокращение зданий на 15 830 тыс. руб., в 2014 году они составляли 315 361 тыс. руб., в 2015 году уменьшились на 4 248 тыс. руб., и в 2016 году тоже произошло уменьшение зданий на 11 582 тыс. руб., машины и оборудование увеличились на 232 тыс. руб., в 2014 году они составили 496 тыс. руб., в 2015 году произошло их уменьшение на 240 тыс. руб., в 2016 году произошло увеличение на 472 тыс. руб., так же произошел прирост транспортных средств в 2016 году на 855 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Земельные участки на протяжении трех лет практически не изменились, в 2016 году по сравнению с 2014 годом они уменьшились на 389 тыс. руб.

В таблице 4 представлен анализ темпа прироста основных средств за 2014-2016 гг.

Из таблицы 4 видно, что наблюдается уменьшение в 2016 году суммы зданий по отношению к 2014 году на 5,02 %, сооружения за 2014-2016 гг. уменьшились на 1,99 %, машины и оборудование увеличились на 46,77 %, транспортные средства увеличились за три года на 247,83 %, а производственный и хозяйственный инвентарь уменьшился на 0,15 %, земельные участки незначительно уменьшились на 0,15 %.

Таблица 4 – Темп прироста основных средств предприятия за 2014-2016 гг.

Вид основных средств	Темп прироста 2015 года к 2014 году, %	Темп прироста 2016 года к 2015 году, %	Темп прироста 2015 года к 2014 году, %
Здания	-1,35	-3,72	-5,02
Сооружения	-42,90	-71,65	-1,99
Машины и оборудования	-48,40	184,40	46,77
Транспортные средства	-19,42	331,65	247,83
Производственный и хозяйственный инвентарь	-9,72	-10,77	-19,45
Земельные участки	0	0,15	-0,15
Другие виды основных средств	-58,10	770,97	264,86

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сказать, что финансово-хозяйственная деятельность не способствовала увеличению его собственного капитала. Однако рост краткосрочной кредиторской задолженности говорит о том, что УАЗ испытывает недостаток в собственных оборотных средствах, и ее текущая деятельность финансировалась в основном за счет привлеченных средств. Для улучшения финансового состояния предприятия рекомендовано повышение рентабельности активов, это может быть достигнуто и помощью повышение оборачиваемости активов, которые в свою очередь можно достигнуть увеличение объема работ и повышения их скорости, что позволит повысить уровень выручки от реализации и снизить простой оборудования. Именно к этому должно стремиться предприятие. Для предприятия важно правильно определить оптимальную потребность в оборотных средствах, что позволит с минимальными издержками получать прибыль, запланированную при данном объеме производства [3]. Оборотные средства наряду с основными и рабочей силой является важнейшим элементом (фактором) производства.

Список литературы

1. Годовая бухгалтерская отчетность ООО «УАЗ» за период 2014-2016 гг.
2. Волгунина, В. Н. Особенности анализа финансового состояния некоммерческой организации [Электронный ресурс] / В. Н. Волгунина // Некоммерческие организации в России. – 2015. – № 3. – Режим доступа: <http://dis.ru/library/665/27398/>.
3. Грищенко, Ю. И. Финансовое состояние некоммерческой организации: оценка и анализ [Электронный ресурс] / Ю. И. Грищенко // Некоммерческие организации в России. – 2016. – № 2. – Режим доступа: <http://dis.ru/library/665/31077/>.

4. Финансовый менеджмент : методические указания для проведения практических занятий / сост. М. В. Кангро. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 72 с.

УЛУЧШЕНИЕ УСЛОВИЙ ТРУДА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

М. О. Кирюхина,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – ст. преподаватель А. В. Чурашкина

В современном мире, когда практически ни одно рабочее место не обходится без электронного или компьютерного оборудования, а работа, что на производстве, что в офисе стала отличаться невероятной напряженностью и тяжестью выполняемых функций, необходимо обратить пристальное внимание на условия труда, их комфорт и безопасность. Условия труда – это совокупность факторов производственной среды и трудового процесса, оказывающих влияние на работоспособность и здоровье работника [1]. Эти факторы оказывают значительное влияние на организм человека, его физиологические и психические функции во время выполнения трудовых обязанностей, а, следовательно, на работо-способность и производительность труда. Согласно статье 212 ТК РФ, на работодателя возлагаются обязанности, связанные с обеспечением безопасных условий труда. Причем он должен не только обезопасить сотрудников при выполнении ими трудовых обязанностей, но и предоставить санитарно-бытовое и лечебно-профилактическое обслуживание в соответствии с требованиями охраны труда. Но, несмотря на это многие работодатели уделяют очень мало внимания условиям труда, в которых работают их сотрудники и практически не выделяют средства, что бы их улучшить в целях экономии денег и времени. А сотрудники в свою очередь, боясь остаться без заработной платы, а возможно и вовсе без работы предпочитают лишний раз не жаловаться и не идти на конфликт с работодателем. Государство старается бороться с недобросовестными работодателями, поэтому 28 декабря 2013 г. был принят Федеральный закон Российской Федерации № 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда», согласно которому с 1 января 2014 года процедура аттестации рабочих мест по условиям труда переименована в специальную оценку условий труда, а также внесены изменения по существу. Данную операцию должны провести все без исключения организации любых форм собственности. Если же кто-то не захочет этого делать, то для юридических лиц это встанет «в копеечку», т. к. предусмотрен штраф от 30000 до 50000 тысяч рублей, а также воз-

можно приостановка деятельности на 90 дней. Также, для работодателей, проводших специальную оценку условий труда, предусмотрены более низкие тарифы страховых взносов в Пенсионный Фонд РФ. Но хороший работодатель должен беспокоиться не только о том, чтобы не потратить лишнюю копейку, а о своих работниках, об их эмоциональном, психологическом и физическом состоянии, он должен быть заинтересован в сохранении своих ценных кадров. Иначе люди просто будут сильно уставать и хуже работать, в разы упадет их работоспособность, а это может значительно отразиться и на организации в целом, а закончится невероятной «текучкой» кадров, что тоже отрицательно скажется на развитии организации. Условия труда должны как минимум создавать комфорт и ощущение безопасности для людей и как максимум вдохновлять их, заряжать позитивной энергией на весь рабочий день. Актуальны вопросы улучшения условий труда и в бюджетных учреждениях. С этой целью необходима их специальная оценка. В таких организациях в основном все сотрудники работают за компьютерами примерно в равных условиях. При проведении СОУТ, например, должности бухгалтера, который приравнивается к офисным работникам, должны быть проверены такие параметры, как температура в помещении, уровень шума, относительная влажность воздуха, личное пространство, электромагнитное излучение от офисной техники, освещение, тяжесть и монотонность трудовой деятельности, напряженность работы за компьютером, наличие различных микроорганизмов, вредных веществ и прочие факторы. Для каждого из показателей существует своя предельная величина. Например, в соответствии с СанПиН «Гигиенические требования к микроклимату производственных помещений», оптимальная температура воздуха в помещении в теплый период года может варьироваться от 23 до 25 градусов по Цельсию, при этом допустимые показатели не должны превышать 28 градусов, но и не быть ниже 21 градуса. В холодное время года оптимальная величина показателя 22-24°C выше нуля [2]. Данная норма часто нарушается в ООО «УАЗ», не редко в теплый период в помещении отметка градусника может перейти и за 30 градусов по Цельсию и это очень сильно «бьет» по состоянию здоровья и работоспособности сотрудников. Но это далеко не единственное нарушение, существует и такая проблема как очень маленькое расстояние между рабочими местами, что затрудняет передвижение и создает дополнительный дискомфорт и духоту в помещении. Для улучшения условий труда и наибольшего комфорта работников ООО «УАЗ» можно рекомендовать замену мебели, в частности стульев и столов. Так же необходимо установить в каждый кабинет по кондиционеру, т. к. летом работоспособность сильно снижается из-за очень жаркой погоды. Учитывая то, что работники устают в течение дня от невероятно интенсивной работы и большой нагрузки, было бы неплохо создать в организации «комнату

психологической разгрузки» (специально комнату, защищенную от шума, с удобной мебелью, и т. д.), где можно будет сделать небольшой перерыв от трудовой деятельности и попить кофе. Наличие такой комнаты в учреждении позволило бы работникам немного расслабиться и повысить свою работоспособность. Таким образом, вопросы по улучшению рабочих мест офисных сотрудников для их более безопасного и эффективного труда являются в настоящее время весьма актуальными. Поэтому руководитель ООО «УАЗ» должен серьезно отнестись к созданию удобного, безопасного и функционального офиса.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 31.12.2014)
2. СанПиН 2.2.4.548-96 «Гигиенические требования к микроклимату производственных помещений. Санитарные правила и нормы»

ОБЗОР ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРИ ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. В. Клецова,
студентка Орловского государственного университета
имени И. С. Тургенева

Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Н. Ямщикова

Инновация предполагает нововведение в сфере техники, технологии, организации управления, основанное на применении достижений науки и передового опыта, а также введение данных новаторств в различных областях и приносящее определенный эффект в практической деятельности.

Работы по управлению персоналом на предприятии, ведущем активную инновационную практику, часто сталкиваются с возникновением инноваций в области управления кадровой составляющей ресурсов организации.

Однако на сегодняшний день довольно часто предприятия сталкиваются со сложной реализуемостью внедрения инноваций, так как все завершается на этапе предложения мыслей. Одним из факторов, оказывающих весомое влияние на сложность инновационного развития, выступает дефицит сотрудников, которые могут успешно производить нововведения в теории и воплощать в практическую деятельность, что напрямую связано с профессиональной подготовкой и обучением сотрудников.

Большая часть современных компаний придерживается мнения, что образование, приобретенное в вузе не является достаточным для немедлен-

ного начала карьеры выпускником: это лишь первая ступень в последующем развитии специалиста. Значительную роль в современном обществе приобретает совершенствование профессиональных умений и навыков путем обучения персонала компанией.

Рассмотрим более подробно современные мировые тенденции, касающиеся обучения персонала.

С 1795 года, когда впервые была разработана система обучения сотрудников американской организацией «Boulton and Watt», и до нынешнего периода времени огромную роль играет идея «школы трех поколений» и непрерывности, пожизненности обучения: современному специалисту для успешного функционирования на рынке труда целесообразно обучаться в течение всей жизни [7, с. 228]. Данное утверждение доказывают финансовые отчеты расходов компаний, где на затраты образовательной деятельности кадрового состава приходится второе место после заработной платы, что составляет около 2-5% от всего бюджета или 2-10% всего фонда заработной платы [2].

Кроме того, данный факт подтверждается проводимыми исследованиями в данной сфере. В 2009 году Бостонская консалтинговая группа (БКГ) совместно с Европейской ассоциацией по управлению персоналом (ЕАРМ) провели исследовательскую работу по значимости развития персонала. В итоге оказалось, что руководство большинства иностранных компаний считает обучение сотрудников важнейшим приоритетом в стратегии организации [6, с. 53].

Выделим факторы, способствующие увеличению важности постоянного обучения сотрудников [1, с. 293]. Во-первых, постоянный научно-технический прогресс, который влечет за собой необходимость беспрестанного обновления и совершенствования компетенций специалистов. Во-вторых, эффективность и экономичность для организации системы непрерывного образовательного процесса сотрудников в отличие от подбора совершенно новых для компании работников. В-третьих, конкурентоспособность и высокая степень производительности труда в государствах, придерживающихся концепции постоянного обучения.

По мнению экспертов, в американских компаниях около 1-5% прибыли приходится на развитие работников [2].

В США существует тесная взаимосвязь между уровнем полученного образования, квалификацией сотрудника и уровнем жизни работника в связи с тем, что наблюдается увеличение заработной платы (около 25%) у специалистов, удачно закончивших в компании специальные курсы по профессиональной деятельности [4, с. 82].

В европейских странах в области обучения персонала существуют жесткие финансовые моменты, заключающиеся в строгом контроле с обязательной оценкой эффективности проведенных в компании процедур по

обучению сотрудников. По результатам исследований, 75% компаний обеспечивают занятый у них персонал программами подготовки, переподготовки и повышения профессиональной квалификации [2].

Кроме того, на Западе широко распространены корпоративные центры обучения. В качестве удачного примера выступает немецкая компания Fielmann, являющаяся лидером на рынке глазной оптики страны и эффективно использующая в собственном образовательном центре собственную стратегию Fielmann Academy, в соответствии с которой все сотрудники обязаны не менее 2 раз за год повысить свою квалификацию [11, с. 41].

В японских компаниях на образовательную функцию предполагается расходов в 3-4 раза выше, чем в американских корпорациях. Этот факт объясняется следующим: каждый сотрудник обязан использовать около 8 часов личного времени в неделю на собственное обучение. Как показывают опросы, около 80% работников японских фирм предпочитают обучение непосредственно в компании, около 18% – вне компании, и за границей — 2% занятых. Кроме того, в Японии широко распространена идея «гибкого работника», заключающаяся в переподготовке сотрудника по нескольким направлениям с дальнейшим повышением квалификации [5]. Это объясняется тем, что сотрудника намного выгоднее и дешевле, чем его заменить.

Что касается российских компаний-лидеров по корпоративному обучению, то в 2015 году РБК провело анкетирование крупнейших российских компаний на данную тематику. Первое место в данном рейтинге занял «Сбербанк», который также занял лидирующее положение по расходам на корпоративное обучение (2 млрд. рублей в 2014 году), а строительство собственного корпоративного университета обошлось компании в 10 млрд рублей. Далее следуют такие компания как «Евросеть» и «Газпром нефть».

Все организации, принявшие участие в опросе, в среднем расходуют на обучение персонала около 0,73% фонда заработной платы [9]. Исследовательский центр рекрутингового портала [Superjob](#) опросил 1000 представителей кадровых служб организаций в 2016 году относительно обучения сотрудников. В ходе исследования выяснилось, что наиболее часто встречаемой целью обучения кадровых ресурсов, среди респондентов, является повышение производительности труда (79%), второе место приходится на повышение уровня мотивации сотрудников (43% опрошенных) [12].

Приоритетными направлениями обучения персонала в 2017 году можно назвать несколько позиций. Прежде всего, это управленческие, профессиональные и корпоративные компетенции. Профильное образование, обучение производственным процессам и повышение квалификации специалистов в области менеджмента, маркетинга, логистики, законода-

тельства и права, экономики и финансов все еще имеют первостепенное значение. Навыки эффективной коммуникации и владения информационными технологиями будут необходимы специалистам любого профиля.

Как было выявлено в ходе опроса в 2012 г., проведенного Дипломированным институтом развития персонала (CIPD) по поводу использования способов обучения персонала, чаще всего используются: тренинги, деловые игры, разбор практических ситуаций, дистанционное корпоративное обучение, ротация [3, с. 27].

Различные способы профессиональной подготовки кадрового состава в образовательных учреждениях и бизнес-школах применяются по разному.

К примеру, в Центре изучения функций управления организацией (Италия) процент методов обучающей деятельности выглядит так: разбор практических ситуаций – 40%; лекции – 25%; деловые игры – 15%; групповые дискуссии – 10%; ролевые игры – 5%; имитационные упражнения – 5% [8].

В Международном институте повышения квалификации руководящих кадров (Швейцария) 10-месячный курс обучения представлен следующим образом: лекции – 45%; разбор практических ситуаций – 30%; поездки на предприятия – 15%; деловые игры – 10% [6, с. 54].

4-недельное обучение в Американской ассоциации по управлению состоит из следующих методов: лекции – 30%; управленческие игры (в группах по 12 человек) – 35%; разбор практических ситуаций – 10% (для действующих руководителей до 90% времени); ролевые игры (в группах по 12 человек или весь поток) – 10%; тренинг стрессоустойчивости (в группах по 12 человек) – 9% [6, с. 55].

Большинство описанных выше методов известны и в России. Однако ни одно отечественное исследование, касающееся обучения и развития кадрового состава не дает вразумительного ответа на вопрос, какой процент компаний использует тот или иной метод обучения своих сотрудников [6, с. 55].

Как мы видим, в настоящее время обучение персонала является актуальной проблемой для многих компаний, ведущих активную инновационную деятельность. Наблюдаемая в России тенденция характеризуется сокращением расходов на обучение сотрудников. В России происходит на начальных этапах зарождение системы непрерывного обучения и развития сотрудников, не все современные российские компании уделяют должное внимание данному аспекту развития сотрудников, что влечет за собой снижение эффективности деятельности организаций, в том числе и инновационной активности.

Список литературы

1. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управление персоналом.– М. : Центр учебной литературы, 2011. – 468 с.
2. Исследование рынка труда Оптимизация затрат компании на обучение сотрудников [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.hr-portal.ru/news/issledovanie-rynka-truda-optimizaciya-zatrat-kompanii-na-obuchenie-sotrudnikov> (дата обращения 05.12.2016)
3. Магура М. И., Курбатова М. Б. Организация обучения персонала компании. – М. : ЗАО «Бизнес-школа “Интел-Синтез”», 2003. – 264 с.
4. Минервин И. А. Внутрифирменное обучение рабочих. – М. : Экономист, 2012. – № 2. – С. 82
5. Обучение персонала [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vuzlib.net/beta3/html/1/5443/5466/> (дата обращения 30.11.2016)
6. Погодина Г. Обучение персонала. Зарубежный опыт. – М. : Кадровик.ру. – № 7. – 2012. – С. 53-59
7. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
8. Развитие персонала [Электронный ресурс]. – URL: <http://vuzlib.net/beta3/html/1/5443/5465/> (дата обращения: 21.11.2016)
9. Рейтинг РБК: 15 лидеров корпоративного образования [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rbc.ru/special/business/27/04/2015/552c5adf9a7947ba47f95877> (дата обращения 27.11.2016).
10. Розин М. Ключ к управлению персоналом. М. : HRTimes. – № 26. – 2014. – С.3.
11. Силин А. Н., Хайруллина Н. Г. Управление персоналом : учебник по кадровому менеджменту. – М. : Вектор Бук, 2012. – 336 с.
12. Учить персонал в российских компаниях меньше не стали, чаще всего учат руководство и фронт-офис [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.superjob.ru/research/articles/111985/uchit-personal-v-rossijskih-kompaniyah-menshe-ne-stali-chasche-vsego-uchat-rukovodstvo-i-front-ofis/> (дата обращения 29.11.2016).

К ВОПРОСУ О РЕЙТИНГОВОЙ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

***Н. А. Кононенко,
студентка Новосибирского государственного университета
экономики и управления***

Науч. рук. – ст. преподаватель М. В. Беллендир

Комплексный анализ деятельности хозяйствующего субъекта представляет собой действенный механизм, с помощью которого исследуются тенденции развития организации, анализируются бизнес-процессы, обобщаются текущие и стратегические управленческие решения.

В настоящее время существуют различные методы, позволяющие оценить финансовое состояние организации. В связи с этим актуальным является вопрос о выборе наиболее эффективного инструментария для сравнительной оценки финансовой устойчивости организации.

Одним из таких методов является рейтинговая оценка хозяйствующего субъекта. Рейтинговый анализ позволяет оперативно определить степень финансовой стабильности организации, провести сравнение с потенциальными конкурентами, комплексно оценить результативность финансово-хозяйственной деятельности [2, с. 538].

Как правило, предпочтение в выборе необходимых показателей финансово-хозяйственной деятельности организации должно приниматься исходя из соответствующих целей проводимой оценки.

Комплексная рейтинговая оценка хозяйствующего субъекта содержит следующие этапы:

- 1) обоснование выбранной системы показателей;
- 2) разработка принципов расчета комплексной рейтинговой оценки;
- 3) сбор и обработка аналитической информации;
- 4) расчет показателей по определенным алгоритмам;
- 5) ранжирование организаций по их соответствующему рейтингу [1, с. 144].

В таблице 1 представлены показатели рейтинговой оценки, предложенные А. Д. Шереметом и Р. С. Сейфулиным [4, с. 350].

Как видно из таблицы 1, показатели для рейтинговой оценки подразделяются на четыре группы.

В первой группе содержатся достаточно значимые показатели оценки прибыльности деятельности организации, которые в общем случае имеют следующий вид: отношение прибыли к соответствующим активам организации, которые непосредственно оказывают влияние на получение прибыли.

Во второй группе представлены показатели оценки эффективности продаж. Соотношение разных показателей прибыли к обороту реализации продукции (работ, услуг) позволяют оценить умение управлять процессом продаж основного и прочего вида деятельности.

Третья группа включает в себя показатели оценки деловой активности организации, основные из которых приведены в данной таблице. Степень деловой активности определяется скоростью оборота элементов активов и капитала.

Четвертая группа охватывает показатели оценки ликвидности, а также финансовой стабильности хозяйствующего субъекта [3, с. 333-334].

Таблица 1 – Система исходных показателей для рейтинговой оценки по данным публичной отчетности

<i>1 группа</i>	<i>2 группа</i>	<i>3 группа</i>	<i>4 группа</i>
Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности	Показатели Оценки эффективности управления	Показатели оценки деловой активности	Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости
1. Общая рентабельность предприятия – балансовая прибыль на 1 руб. активов	1. Чистая прибыль на 1 руб. объема реализации	1. Отдача всех активов – выручка от реализации на 1 руб. активов	1. Коэффициент покрытия – оборотные средства на 1 руб. срочных обязательств
2. Чистая рентабельность предприятия – чистая прибыль на 1 руб. активов	2. Прибыль от реализации продукции на 1 руб. объема реализаций	2. Отдача основных фондов – выручка от реализации продукции на 1 руб. основных фондов	2. Коэффициент критической ликвидности – денежные средства, расчеты и прочие активы на 1 руб. срочных обязательств
3. Рентабельность собственного капитала – чистая прибыль на 1 руб. собственного капитала	3. Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объема реализации	3. Оборачиваемость оборотных фондов – выручка от реализации продукции на 1 руб. оборотных средств	3. Индекс постоянного актива – основные фонды и прочие внеоборотные активы к собственным средствам
4. Общая рентабельность производственных фондов – балансовая прибыль к средней величине основных производственных фондов оборотных средств в товарно-материальных ценностях	4. Балансовая прибыль на 1 руб. объема реализации	4. Оборачиваемость запасов – выручка от реализации продукции на 1 руб. запасов	4. Коэффициент автономии – собственные средства на 1 руб. итога баланса
		5. Оборачиваемость дебиторской задолженности – выручка от реализации продукции на 1 руб. дебиторской задолженности	5. Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами – собственные оборотные средства на 1 руб. запасов
		6. Оборачиваемость наиболее ликвидных активов – выручка от реализации на 1 руб. наиболее ликвидных активов	
		7. Отдача собственного капитала – выручка от реализации на 1 руб. собственного капитала	

Исследование литературных источников показали, что возможно применение разных алгоритмов для проведения рейтинговой оценки показателей финансового состояния, рентабельности и деловой активности.

Наиболее распространены два варианта алгоритмов получения рейтинговой оценки.

Первый вариант: рейтинговое число раскрывается по следующей формуле:

$$R_j^n = \sum_{i=1}^m k_i * x_{ij}^n, \quad (1)$$

где R_j – рейтинговое число j -ой организации;
 X_{ij} – i -й показатель j -ой организации;
 i – порядковый номер показателя;
 m – количество показателей, используемых для оценки каждой организации;
 k_i – весовой коэффициент i -го показателя, который назначается путем экспертной оценки;
 n – показатель степени усреднения, который назначается также путем экспертной оценки, обычно $n = 1,00$ или $2,00$;
 $\sum_{i=1}^m$ – суммирование по всем показателям.

При данном алгоритме оценки наивысший ранг в рейтинге приходится на организацию, которая имеет наибольшее рейтинговое число.

Второй вариант: рейтинговое число может определяться по следующей формуле:

$$R_j = \sum_{i=1}^m X_{ij} / m * X_{imin}, \quad (2)$$

где X_{imin} – минимальное нормативное значение i -го показателя.

При таком варианте наивысший ранг в рейтинге аналогично приходится на организацию, имеющей максимальное рейтинговое число.

Оба метода получения рейтинговой оценки являются актуальными и значимыми, поскольку дают идентичные результаты. Они позволяют получить оценку не только текущего финансового состояния организации, но и ее способностей по изменению этого состояния в динамике, на перспективу.

Отличие алгоритмов расчета заключается в использовании при первом варианте экспертной оценки сравнимых параметров, а для второго варианта приоритетным являются установленные нормативные значения.

Как правило, для применения данных алгоритмов на практике не имеется никаких ограничений на количество сравниваемых показателей и хозяйствующих субъектов [4, с. 353].

Таким образом, комплексный анализ деятельности организации представляет собой совокупность аналитических процедур и многообразную систему показателей, с помощью которых возможно всесторонне оценить ее положение на рынке и сделать адекватные выводы.

Список литературы

1. Беллендир М. В. Комплексный подход к анализу уровня стабильности и развития коммерческой организации / М. В. Беллендир // Вестник НГУЭУ. – Новосибирск : Изд-во НГУЭУ. – 2009. – № 2. – С. 143-149.

2. Наумова Н. А., Беллендир М. В., Хоменко Е. В. Бухгалтерский учет и анализ : учебник / Н. А. Наумова, М. В. Беллендир, Е. В. Хоменко. – М. : КНОРУС, 2016. – 630 с.

3. Сухомлинова Е. В. Методы комплексного анализа и оценка эффективности бизнеса / Сухомлинова Е. В., Чибисова Е. И. // Прикладные исследования и технологии. Сборник трудов Второй международной конференции. – 2015. – С. 331-334.

4. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 374 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

И. В. Коренкова,

***магистр Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. М. Цыцарова***

В условиях рыночной экономики успешное функционирование предприятия зависит от эффективного управления инновационной деятельностью. Базой для ведения подобной деятельности является инновационный потенциал. При этом основным условием современного развития является не только создание и увеличение потенциала как такового, а использование имеющегося потенциала и обеспечение его роста в тех направлениях, которые могут обеспечить реальную социально-экономическую отдачу. Исходя из этого, возникает актуальная проблема оценки инновационного потенциала, которая позволяет:

- оценить состояние и готовность предприятия к инновационным преобразованиям;
- проанализировать и спрогнозировать стратегию развития, выявить основные слабые и сильные стороны;
- выявить пути формирования инновационной стратегии предприятия и механизмы ее реализации.

Прежде чем рассмотреть существующие методы анализа, ознакомимся с определением инновационного потенциала.

В работах Лисина Б.К., Фридлянова В.Н. [5, с. 22] данное понятие определяется как «совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, то есть получение инноваций».

В работах В.П. Баранчеева и В.Н. Гунина [2, с. 90] инновационный потенциал трактуется как «мера готовности выполнить задачи, обеспечива-

ющие достижение поставленной инновационной цели, то есть мера готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инновации».

Б.А. Патеев [7, с. 22] считает, что инновационный потенциал предприятия – это «совокупность информационных, технико-технологических, интеллектуальных, пространственных, финансовых, организационно-управленческих, правовых и предпринимательских ресурсов образующих единую систему появления и развития в ней идей, обеспечивающих конкурентоспособность конечной продукции или услуг в соответствии с целью и стратегией предприятия».

Возвращаясь к методам оценки можно сказать, что на сегодняшний день не разработано универсальной методики, которая позволила бы объективно оценить инновационный потенциал предприятия. Рассмотрим ряд методик, воспользовавшись которыми можно провести анализ инновационного потенциала – таблица 1.

Анализ представленных методик оценки инновационного потенциала предприятия показал, что в основном предпочтения отдаются экспертным оценкам учитываемых факторов и расчету качественных общепринятых показателей, по которым не всегда можно объективно определить наличие и состояние инновационного потенциала.

Наиболее полную картину о состоянии инновационного потенциала можно получить, используя аналитический метод Шляхто И. В. в соединении с методами PEST анализа, SWOT-анализ и сравнительного анализа, который ранее не использовался для оценки инновационного потенциала.

Таблица 1 – Сравнительная таблица методик оценки инновационного потенциала

Метод оценки инновационного потенциала. Авторы методики	Сущность	Преимущества	Недостатки
Метод финансово-экономического анализа (Трифилова А.А.)	В основе метода лежит расчет показателей финансовой устойчивости. Определяется обеспеченность предприятия финансовыми ресурсами для осуществления конкретных инноваций.	Высокий уровень объективности.	Не оцениваются все элементы инновационного потенциала.

Окончание табл. 1

Метод оценки инновационного потенциала. Авторы методики	Сущность	Преимущества	Недостатки
Метод экспертных оценок (Фатхутдинов Р.А., Горфинкель В.Я., Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Гунин В.Н.)	В основу метода заложена оценка инновационного потенциала экспертами с помощью балльной системы. Определяются сильные и слабые стороны предприятия по элементам его внутренней среды: продуктовый блок, функциональный блок, ресурсный блок, организационный блок, блок управления.	Определяется интегральное значение уровня инновационного потенциала	Значительный уровень субъективности; ограниченность используемых параметров оценки.
Метод экспертных оценок, аналитический метод (Горбунов В.Л., Матвеев П.Г.)	В основу метода заложена оценка инновационного потенциала экспертами с помощью балльной системы, балльных коэффициентов. Определяется интегральный уровень инновационного потенциала, показана взаимосвязь всех характеристик деятельности предприятия.	Всесторонняя оценка инновационного потенциала; определяется интегральный уровень инновационного потенциала и оценка по компонентам	Анализируется слишком большой объем информации; многие показатели характеризуют общий потенциал предприятия, а не инновационный
Аналитический метод (Шляхто И.В.)	В основе метода лежит расчет системы показателей. Определяется состояние каждой составляющей инновационного потенциала путем вычисления ряда показателей, характеризующих инновационный потенциал.	Высокий уровень объективности, всесторонняя оценка инновационного потенциала	Нет критериальных значений показателей оценки

Аналитический метод Шляхто И. В. [11, с.109-115] в полной мере изложен в первоисточнике, поэтому более подробно остановимся на рассмотрении оставшихся методов оценки.

Широко известные SWOT анализ и PEST анализ в данном случае предполагается использовать для оценки основных составляющих инновационного потенциала и их параметров – таблица 2.

Данные матричные методы позволят выявить сильные и слабые стороны вычисленных ранее количественных показателей, потенциальные возможности и угрозы, политические, экономические, социальные и технологические аспекты внешней среды, влияющие на составляющие инновационного потенциала.

Таблица 2 – Составляющие инновационного потенциала предприятия

Составляющая	Параметр
Финансовая	Инвестиции в НИОКР, нематериальные активы, источники финансирования, финансовая устойчивость и платежеспособность
Кадровая	Состав работающих, доля работающих в интеллектуальной сфере (программисты, исследователи, конструкторы, технологи и др.) в общей численности работающих
Материально-техническая	Современные инновационные и информационные технологии, компьютерные системы, прогрессивное оборудование, материалы, лабораторное и офисное оборудование
Информационная	Совокупность различных видов научной информации и информации по инновациям и инновационной деятельности, научно-техническая литература, литература по патентам, изобретениям, новым наукоемким технологиям, системам и оборудованию, компьютерные системы, научно-техническая документация в виде отчетов, регламентов, другая проектно-конструкторская документация, информация о конкурентах
Организационно-управленческая	Организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура. Современные формы организации и управления инновационной деятельностью
Рыночная	Оценивает уровень конкурентоспособности, наличие спроса, необходимые маркетинговые мероприятия

Методы PEST анализа, SWOT-анализ удобны тем, что позволяют провести оценку состояния инновационного потенциала предприятия без привлечения экспертов-оценщиков и тем самым представить наиболее полную картину.

Метод сравнительного анализа дает возможность оценить конкурентное преимущество инновационного потенциала исследуемого предприятия, основываясь либо на статистике компании за определенный

промежуток времени, либо с помощью сравнения с другими схожими предприятиями.

Для более полной оценки следует воспользоваться несколькими видами сравнительного анализа, а именно количественным, качественным и ретроспективным.

Параметрами оценки в данном случае будут являться те же составляющие инновационного потенциала предприятия, которые отображены в таблице 2, что упрощает процедуру проведения сравнительного анализа, так как большинство качественных и количественных данных были выявлены при проведении аналитического анализа по методу Шляхто И. В., PEST анализа и SWOT-анализа.

Под количественным сравнительным анализом подразумевается количественное представление рассматриваемых характеристик инновационного потенциала. Необходимо сравнить параметры, обладающие количественной оценкой, с подобными им за прошедший промежуток времени в пределах предприятия и с такими же показателями подобного предприятия в отрасли на сегодняшний день.

Качественный сравнительный анализ осуществляется с помощью оценки качественных характеристик и свойств. Схема его проведения подобна количественному сравнительному анализу с поправкой на то, что в данном случае будут подвергаться сравнению не количественные, а качественные показатели ряда параметров инновационного потенциала.

Анализ изменений составляющих исследуемой характеристики во времени, их влияния на текущие события предполагается при проведении ретроспективного сравнительного анализа. По сути, оценка, выявленных ранее качественных и количественных, показателей и их сравнение с им подобными за прошедший промежуток времени в пределах предприятия, можно считать началом ретроспективного анализа. Для полноты картины стоит добавить к нему оценку влияния данных составляющих на текущую деятельность предприятия. Сравнение результатов такого анализа с результатами анализа по подобному предприятию в отрасли или предприятию-конкуренту позволит выявить степень и темпы развития инновационного потенциала, а также взглянуть на конкурентные преимущества и недостатки.

Таким образом, был предложен вариант усовершенствования метода оценки инновационного потенциала, который позволит:

1. Дать наиболее достоверную оценку инновационному потенциалу предприятия.

2. Оценить с различных сторон влияние факторов внутренней и внешней среды на инновационный потенциал предприятия, выявить причины, влияющие на состояние системы.

3. Выявить параметры, которые нуждаются в управленческом вмешательстве с целью повышения уровня инновационного потенциала.

4. Сделать минимальным привлечение экспертов-оценщиков к анализу составляющих инновационного потенциала.

Предполагается, что предложенный метод позволит усовершенствовать процесс оценки инновационного потенциала; оценить состояние и готовность предприятия к инновационным преобразованиям; проанализировать и спрогнозировать стратегию развития, выявить основные слабые и сильные стороны; выявить пути формирования инновационной стратегии предприятия и механизмы ее реализации.

Список литературы

1. Горбунов В. Л., Матвеев П. Г. Методика оценки инновационного потенциала предприятия / В. Л. Горбунов, П. Г. Матвеев // Инновации.- 2002. – № 8. – С. 67-69.

2. Гунин В. Н. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7 / под ред. В. Н. Гунина, В. П. Баранчеева, В. А. Устинова. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 328 с.

3. Лаптева Е. А. Проблемы оценки инновационного потенциала промышленных предприятий. Инновации. Инвестиции / (68) УЭКС, 8/2014. Электронный научный журнал.

4. Лаптева Е. А. Развитие методов оценки инновационного потенциала промышленных предприятий : дис. на соиск. учен. степ. канд. эконом. наук (08.00.05) / Лаптева Екатерина Александровна; Саратов. гос. техн. универ. им. Гагарина Ю. А. – Саратов, 2014. – 150 с.

5. Лисин Б. К., Фридлянов В. Н., Инновационный потенциал как фактор развития. Межгосударственное социально-экономическое исследование // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 22-26.

6. Лянова А. О. Потенциал применения инновационных технологий на предприятиях Российской Федерации [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – № 2. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/02/64897> (дата обращения: 04.05.2017).

7. Патеев Б. А. Эффективность развития промышленного предприятия в системе инноваций: автореф. дис. к.э.н. – Тамбов : ТГУ, 2002. – 25с.

8. Петрова А. В. Инновационная деятельность предприятия как фактор развития экономики Российской Федерации [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. – 2017. – № 3. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2017/03/79167> (дата обращения: 04.05.2017).

9. Сакаро Г. А. Формирование инновационного потенциала предприятия [Электронный ресурс] // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – №4. – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/04/11464> (дата обращения: 01.05.2017).

10. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 304с.

11. Шляхто И. В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2006. – №1 (9). – С.109-115.

ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» В РОССИИ

Е. А. Коробова,

студентка Ульяновского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро

Современная макроэкономическая ситуация ставит перед российским бизнесом и государственным сектором непростую задачу: сохранить устойчивость и поддержать конкурентоспособность в период экономического спада. Внедрение методов «бережливого производства», показавших свою эффективность за рубежом, все чаще становится основой непрерывного повышения эффективности российских предприятий.

«Бережливое производство» – это логистическая концепция управления бизнесом, сфокусированная на разумном сокращении размеров заказа на выпуск продукции, удовлетворяющей спрос при повышении ее качества; снижении уровня запасов используемых ресурсов; постоянном повышении квалификации производственного персонала, охватывающим весь контингент; внедрение гибких производственных технологий и интегрирование их в единые цепи с взаимодействующими технологиями партнеров [1].

Разработка стратегии организации и внедрение инструментов и методов «бережливого производства» влияют на повышение эффективности деятельности организаций, развитие конкурентоспособности территории и усиление позиций региона.

Согласно рейтингу, качество деятельности компании и ее стратегии в Российской Федерации, по состоянию на 2014-2015 гг., занимает 53 место среди всех стран мира, что означает наличие значительных резервов по активизации бизнеса [2].

К целям данной концепции можно отнести создание системы, способной быстро реагировать на изменения внешней среды, повышение удовлетворенности потребителей, повышение результативности и эффективности, но главным является устранение потерь и оптимизация бизнес-

процессов (от этапа разработки продукта до взаимодействия с поставщиками и клиентами).

Часто, пытаясь внедрить концепцию «бережливое производство», предприниматели до конца не понимают ее сути, пытаются снизить расходы, связанные с производством самого товара, вместо того, чтобы сократить потери, которые присутствуют на каждом рабочем месте. Снижение расходов на производство товара же может привести к снижению качества продукции.

Выделяют несколько основных видов потерь:

1) потери из-за перепроизводства, которые можно устранить, производя товары мелкими партиями, вовремя и только то, что действительно хочет клиент;

2) потери при ненужной транспортировке. В этом случае нужно тщательно проработать карту маршрутов транспортных средств и провести анализ целесообразности того или иного перемещения;

3) потери времени из-за ожидания. Здесь следует укрепить связь между процессом планирования и процессом производства;

4) потери из-за лишних запасов (деньги, извлеченные из оборота), запасы скрывают такие проблемы производства, как плохое планирование, натянутые отношения с поставщиками, неравномерность производственного потока;

5) потери из-за выпуска дефектной продукции, обычно в этом случае создаются специальные контролирующие отделы и службы, которые должны своевременно предпринимать меры по предотвращению выпуска брака;

6) потери из-за лишних этапов обработки. Следует помнить, что покупатель готов платить только за те товары, которые представляют для него ценность;

7) потери из-за ненужных перемещений (персонала, материала, продукции). Создание действительно хороших схем логистики, системы организации рабочих мест поможет в устранение данных потерь.

Концепция «бережливое производство» - это не инновация или новое оборудование, поэтому и внедрять ее нужно по-другому, важно понимание того, что данная концепция была разработана людьми, которые имеют отличный от России менталитет, поэтому следует изучить саму философию «бережливого производства», попытаться поступать с позиции рационального начала. Следовательно, основной проблемой применения методов «бережливого производства» становится необходимость изменений на ценностном (культурном) уровне.

Ошибочно также рассматривать «бережливое производство» как универсальное средство решения всех проблем. Если предприятие выпускает неконкурентоспособную продукцию или отдел продаж недостаточно

эффективен, то внедрение данной концепции в производство не изменит ситуацию на предприятии, особенно, если продукция морально или физически устарела [3].

При реализации концепции «бережливое производство» встречаются трудности, которые затем приводят к ошибкам. Одной из наиболее распространенных ошибок является не выстроенная система мотивации сотрудников. Личная выгода для сотрудника – очень сильный стимулирующий фактор. Каждый из работников должен ясно представлять, что лично он получит от реализации бережливого производства, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Рабочие не хотят знать о снижении издержек производства, что акции предприятия вырастут, но зато их интересуют условия труда и заработная плата.

По мнению иностранных специалистов и консультантов, ключевой проблемой, препятствующей эффективному внедрению «бережливого производства» на отечественных предприятиях заключается в тоталитаризме со стороны руководителей, проявляющемся в чрезмерном командовании и поиске виновных. Данная особенность имеет расхождение с философией, входящей в основу концепции: «Вам не нужен руководитель – Вам нужен наставник». Приняв это во внимание, проблемы сопротивления со стороны персонала будут устранены [4].

Следующей ошибкой, появляющейся при внедрении концепции «бережливое производство», является сокращение персонала или заработной платы сотрудников. Эта ошибка подрывает само доверие к системе. Должна присутствовать ясность, каждый сотрудник должен понимать свое место в новой структуре, а также иметь уверенность в своей дальнейшей необходимости для предприятия. Также следует разработать систему оплаты труда, связывающую личный доход с успехами команды, необходимо выстроить систему обучения всего персонала, без обучения всего коллектива предприятия внедрения на всем предприятии не произойдет.

Нельзя также думать, что концепцию «бережливое производство» можно внедрить раз и навсегда. Одним из положений концепции является постоянное совершенствование, так как то, что сегодня является актуальным, может стать серьезной помехой завтра.

С социальной точки зрения важнейшим фактором, оказывающим влияние на набор особенностей внедрения концепции «бережливое производство», является русский менталитет рабочего персонала, который в той или иной степени мешает преобразованиям даже при условии полной поддержки руководства.

Одной из самых известных особенностей русского менталитета является «русский авось», под которым принято понимать индикатор мотивации русского работника выполнять поручения «спустя рукава» с надеждой на благоприятный исход и без учета риска появления

совершенно обратного исхода. Так, например, известно множество случаев на производстве, явившихся результатом стремления рабочих выполнить возложенные на них обязанности как можно скорее, сознательно нарушая при этом техники безопасности. Эта черта характера противоречит философии «бережливого производства», следовательно, любому руководителю необходимо стремиться обезопасить себя, своих подчиненных и потребителей от последствий «русского авось». Одним из способов достижения этой цели является заблаговременная оценка рисков, которые может упустить из виду рабочий, и их предотвращение.

Следующей отличительной чертой русского работника является постоянное осознание того, что при возникновении незапланированных ситуаций, прежде всего, стоит искать виноватого. При этом руководство обычно требует объяснить действия виновного сотрудника с его последующим наказанием. Согласно Эдварду Демингу 96% проблем вызваны особенностями системы, а не человеческим фактором [5]. Следовательно, система наказаний виновного повлечет за собой только лишь то, что работники начнут укрывать ошибки, укореняя главные причины проблем и превращая эти проблемы в постоянные.

Третья особенность работника с русским менталитетом – готовность преодолевать все возможные барьеры для достижения своей цели и выполнять любые нормы при наличии высшей цели в своей работе. Но если ему приходится заниматься делом, смысл которого ему не ясен, то весь этот энтузиазм очень быстро пропадает. Если жесткая дисциплина компании ставит рабочего в условия обязательного следования этим стандартам, он будет выполнять их, но уже небрежно, превращая многие хорошие начинания в простую формальность.

Четвертая черта русского менталитета является по-настоящему большой проблемой для всех российских работодателей – большинство русских людей не проявляют особой любви к работе любого рода, считая ее всего-навсего средством получения материального вознаграждения для удовлетворения своих потребностей в современном обществе. Естественно, это ставит в тупик лидеров, внедряющих концепцию «бережливое производство», так как вместо работников, хорошо знающих свое дело и несущих ответственность за его результаты, у них в распоряжении имеются, в основном, люди, которые пришли на свое рабочее место только для того, чтобы отработать свою смену, согласно своей должностной инструкции и получив за это свой оклад.

Несмотря на все противоречия, трудности и проблемы, с которыми сталкиваются предприятия, пытаясь внедрить концепцию «бережливое производство», в российской практике есть примеры ее удачной реализации – это Группа «ГАЗ», «ВАЗ», «КАМАЗ», «РУСАЛ», «Еврохим»,

ОАО «РЖД», «Сбербанк России», ЗАО «СИБУР», Госкорпорация «Росатом» и др.

Таким образом, адаптация концепции «бережливое производство» является сложным процессом в условиях российской практики. Это обусловлено, с одной стороны, непониманием в полной мере сути концепции, а с другой стороны, при внедрении данной системы появляются противоречия, связанные с философией концепции и менталитетом русского человека. Устранив данные противоречия, российские предприятия смогут повысить уровень конкурентоспособности и в целом выйти на новый уровень.

Список литературы

1. Свободная русская энциклопедия «Традиция» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://traditio-ru.org/>, свободный (дата обращения: 07.04.2016).
2. The Global Competitiveness Index 2014-2015 [Electronic resource] / World Economic Forum/ Switzerland. – URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/> (date of attendance: 07.04.2016).
3. Солунина Т. И. Проблемы внедрения технологий бережливого производства на малых и средних предприятиях России [Электронный ресурс] / Т. И. Солунина, О. В. Баленко. – Режим доступа: <http://vestnik.samgtu.ru/uploads/series/1/97/Vestnik.pdf> (дата обращения: 07.04.2016).
4. Юсыпчук О. И. Проблема внедрения бережливого производства в России [Электронный ресурс] / О. И. Юсыпчук, Н. И. Меркушов. – Режим доступа: <http://sibac.info/studconf/econom/xviii/37326> (дата обращения: 07.04.2016).
5. Сайт Ассоциации Деминга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://deming.ru> (дата обращения: 07.04.2016).

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РСБУ И МСФО

А. С. Королева,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харькова***

Одна из самых главных сложностей, с которыми сталкивается бухгалтер при составлении отчетности согласно Международных стандартов финансовой отчетности, является необходимость отражения объектов по правилам, противоречащим указаниям российского законодательства [3, 4].

Рассмотрим один из таких объектов – нематериальные активы. Различия в учете нематериальных активов в РСБУ и МСФО наблюдаются уже с момента их определения. Так, в международном стандарте МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» конкретно определено, что нематериальный актив представляет собой идентифицируемый неденежный актив, не имеющий материально-вещественной формы. В то время как в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» четкое определение отсутствует, несмотря на то, что имеется перечень признаков, которым должен удовлетворять актив для его признания. Условия принятия к учету нематериального актива содержат требования об идентифицируемости и отсутствии материально-вещественной формы [8, 9].

Существует различие и в учете нематериальных активов, созданных организацией самостоятельно. В отличие от международных стандартов в российском законодательстве отсутствует требование о разделении затрат, связанных с созданием нематериальных активов на затраты, осуществленные на стадии исследований и затраты, осуществленные на стадии разработки. Если процесс невозможно разделить на стадии исследований и разработки, п. 53 МСФО (IAS) 38 требует списать все затраты в расходы. Напротив, ПБУ 14/2007 не требует разделять создание НМА на стадии, а предлагает включить в первоначальную стоимость НМА все расходы на его создание (п. 6-7 ПБУ 14/2007) [8, 9].

Также российские стандарты требуют, чтобы организация, создавшая НМА, для его признания в учете имела надлежащим образом оформленные документы (патенты, свидетельства), в то время как МСФО (IAS) 38 определяет, что юридическая защищенность права – необязательное условие контроля (п. 36 ПБУ 14/2007, п. 13 МСФО (IAS) 38) [8].

К немногочисленным сходствам относятся правила последующего учета НМА: обе системы разделяют данные активы на НМА с определенным сроком полезного использования: по которым начисляется амортизация; и на НМА с неопределенным сроком полезного использования, по которым амортизация не начисляется (п. 89 МСФО (IAS) 38, п. 23 ПБУ 14/2007). РСБУ, как и МСФО, позволяют не чаще одного раза в год производить переоценку нематериальных активов по текущей рыночной стоимости (п. 79 МСФО (IAS) 38, п. 17 ПБУ 14/2007). Стоит заметить, что такая переоценка производится достаточно редко, так как найти активный рынок для НМА сложно. Кроме того, ПБУ 14/2007 позволяет тестировать НМА на обесценение в порядке, определенном МСФО (п. 22) [6, 8].

Отличие, которое может в значительной степени затруднить работу бухгалтера в области определения того, являются ли нематериальные активы, признанные таковыми согласно российским ПБУ, нематериальными активами согласно МСФО, лежит в условиях признания расходов на

научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР).

Расходы на НИОКР по национальным бухгалтерским стандартам отражаются в качестве вложений во внеоборотные активы при соблюдении всех нижеследующих критериев:

- сумма расхода может быть определена и подтверждена;
 - имеется документальное подтверждение выполнения работ (акт приемки выполненных работ и т. п.);
 - использование результатов работ для производственных и (или) управленческих нужд приведет к получению будущих экономических выгод (дохода);
 - использование результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ может быть продемонстрировано [1].
- Согласно МСФО затраты на стадии разработки подлежат капитализации, когда организация может продемонстрировать следующее:
- техническую осуществимость завершения создания нематериального актива;
 - намерение завершить нематериальный актив;
 - способность использовать или продать актив;
 - создание будущих экономических выгод: организация может продемонстрировать наличие рынка для результатов использования нематериального актива или самого нематериального актива или, если предполагается его внутреннее использование, полезность нематериального актива; доступность и достаточность ресурсов, необходимых для завершения разработки;
 - способность надежно оценить затраты, относящиеся к нематериальному активу, в ходе его разработки [5].

Требования создания будущим активом экономической выгоды, а также возможность точно определить расходы на них идентичны в обеих системах учета. Тем не менее требование подтверждения достаточности ресурсов для окончания создания актива может вызвать у бухгалтерского работника затруднение.

Кроме того, ПБУ 14/2007 не обязывает (п. 22) в отличие от МСФО (IAS) 38 проверять на обесценение НМА с неопределенным сроком полезного использования (лишь указывает на такую возможность). При учете нематериальных активов согласно МСФО (стандарт МСФО (IAS) 38) возможно капитализировать последующие затраты на совершенствование, частичную замену или обслуживание НМА, если они соответствуют критериям признания (п. 18). Требования ПБУ 14/2007 прямо запрещает изме-

нять первоначальную стоимость НМА, за исключением случаев переоценки и обесценения (п. 16) [8, 9].

Различается и момент начала амортизационных начислений:

– в РСБУ (с первого числа месяца, следующего за принятием НМА к учету);

– в МСФО (с момента, когда НМА становится доступным для использования, то есть, возможно, ранее начала фактического использования НМА) [4, 9].

Немаловажно добавить, что согласно МСФО, в отличие от РСБУ, неисключительные права на объекты интеллектуальной собственности, а также лицензии на право осуществления коммерческой деятельности могут относиться к нематериальным активам. Это приводит к завышению величины активов.

С целью ведения учета в соответствии с МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», как правило, делаются следующие корректировки:

- признание НМА (торговые марки, лицензии, программное обеспечение);

- расходы будущих периодов полностью исключаются за счет перекалфикации в НМА, авансы выданные и расходы текущего и прошлых периодов;

- НИОКР: списываются исследования, разработки тестируются на обесценение;

- учитываются специальные правила для активов разведки и оценки;

- проводится переоценка на дату перехода на МСФО;

- проводится дополнительная капитализация процентов по кредитам и займам;

- отражается обесценение нематериальных активов [8].

Также хотелось бы отметить, что согласно стандарту приветствуется, но не требуется раскрытие следующей информации:

- краткая характеристика полностью амортизированных нематериальных активов, временно находящихся в эксплуатации;

- краткое описание НМА, контролируемых организацией (но не признанных таковыми по критериям их признания).

Список литературы

1. Акопян Р. О. Состав и формат представления информации в отчете о совокупном доходе на примере ООО «Кубань-Тэкс» / Р. О. Акопян, О. В. Жердева // В сборнике: Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности. – 2015. – С. 12-16.

2. Башкатов В. В. Перспективы и практика внедрения МСФО в России / В. В. Башкатов, Д. С. Гуцин // В сборнике: Актуальные проб-

лемы экономики. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 112-114.

3. Вахрушина М. А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / М. А. Вахрушина. – М. : Национальное образование, 2014. – 656 с.

4. Гусакова А. А. Подготовка отчетности по МСФО: преимущества и недостатки / А. А. Гусакова, С. А. Муллинова // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2016. – № 10-2. – С. 121-124.

5. Зеленская Т. М. Учет готовой продукции в формате МСФО и РСБУ / Т. М. Зеленская, С. А. Муллинова // В сборнике: Роль науки в развитии общества. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2015. – С. 95-99.

6. Кесян С. В. Перспективы развития распределительных отношений субъектов АПК региона на основе корпоративной интеграции // В сборнике: Актуальные вопросы современной экономической науки. – 2014. – С. 16-22.

7. Кесян С. В. Трансфертное ценообразование в системе организационно-экономических отношений в интегрированных корпоративных структурах АПК // В сборнике: Экономика и менеджмент: от теории к практике. – 2014. – С. 62-64.

8. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н (в ред. от 27.06.2016)).

9. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007: в ред. приказа Минфина России от 16 мая 2016 г. – № 64н.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М. С. Коротина,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Е. Минякова*

Эффективность работы предприятия – это одно из самых распространенных понятий в экономике, которые не имеет единого определения. Так же можно сказать, что те абсолютные величины определения эффективности, которые мы имеем, не дают никакой точной информации о работе компании. В современном мире оценить насколько эффективно работает

предприятие можно несколькими путями. Перечислим их и дадим краткие характеристики.

Первый метод оценки заключается в сравнении одного предприятия с другим предприятием, которое является эталоном. В данном случае невозможно использовать единую методику, так как информация о фирмах является коммерческой тайной. Поэтому основное применение данная методика находит в сравнении предприятия по самым известным показателям: выработка и прибыль. Так же недостатком этого метода является то, что получив разницу в эффективности работы двух компаний, мы все равно не сможем понять, почему происходит такая ситуация.

Второй методикой является сравнения реальной ситуации внутри компании с гипотетической, т. е. с желаемой (как представляем себя в перспективе). В данном случае у нас есть все информация и по текущему состоянию, и по желаемому. Минусом тут является то, что информация о гипотетическом предприятии только спрогнозированная, но никак не реальная (следовательно, может и не подтвердиться).

По нашему мнению, если целью определения эффективности является ее дальнейшее повышение, то наиболее подходящим методом является второй. Так как в этом случае мы можем проанализировать ситуацию и понять, что нужно предпринять, чтобы достичь поставленной цели. Первая методика не даст нужных результатов, поэтому, скорее всего, нам не удастся узнать с помощью чего предприятие – эталон достигло таких результатов.

Многие годы специалисты работали над тем, чтобы найти и опробовать методику развития предприятия. И у них это получилось. В настоящий момент у консалтинговых организации существует две методики определения эффективности работы компании: парадигма СТОО и методика ВПМ.

Парадигма СТОО – система ключевых положений, определяющая его деятельность и организацию. В ней заключены ключевые критерии социальных, трудовых, организационных, неформальных и других отношений, на которых строится эффективность работы предприятия.

Методика ВПМ – это система, в которой описаны все то, что «есть» и то «как должно быть». Сравнивая эти два показателя мы получаем систему шагов, которые нужно сделать для того чтобы достичь желаемого результата.

Таким образом, с помощью долгих и многолетних работ проведенных специалистами у нас появились методики, которые действительно помогают нам определить истинную эффективность деятельности предприятия, а так же найти способы ее повышения.

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ И ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

*А. С. Красковская,
студентка Института сферы обслуживания и предпринимательства
Науч. рук. – А. И. Пахомова*

В наше время многие предприятия функционируют в условиях жесткой конкуренции. Вследствие этого, одной из основных тем современной экономики является проблема конкуренции, в данном случае уровень конкурентоспособности фирмы по оказанию услуг. Актуальность данной проблемы вызывает необходимость для большинства предприятий искать пути повышения конкурентоспособности предприятия.

Рынок недвижимости во всех отношениях является высококонкурентным. Именно поэтому для стимулирования продаж и притока новых клиентов активно используются самые разные методы. SEO-продвижение и интернет-маркетинг в этом плане – не исключение. Более того, именно продвижение веб-ресурсов, посвященных недвижимости, в сети Интернет уже стало самым эффективным инструментом, который помогает добиваться сложных коммерческих задач.

К числу самых важнейших этапов продвижения многие специалисты относят именно подготовку контента. От качества, грамотности размещения и достоверности предлагаемой информации зависят итоговые результаты SEO-раскрутки. В процессе продвижения сайта необходимо подобрать именно ту информацию, которая может быть важной и интересной для потенциального клиента (рисунок 1).

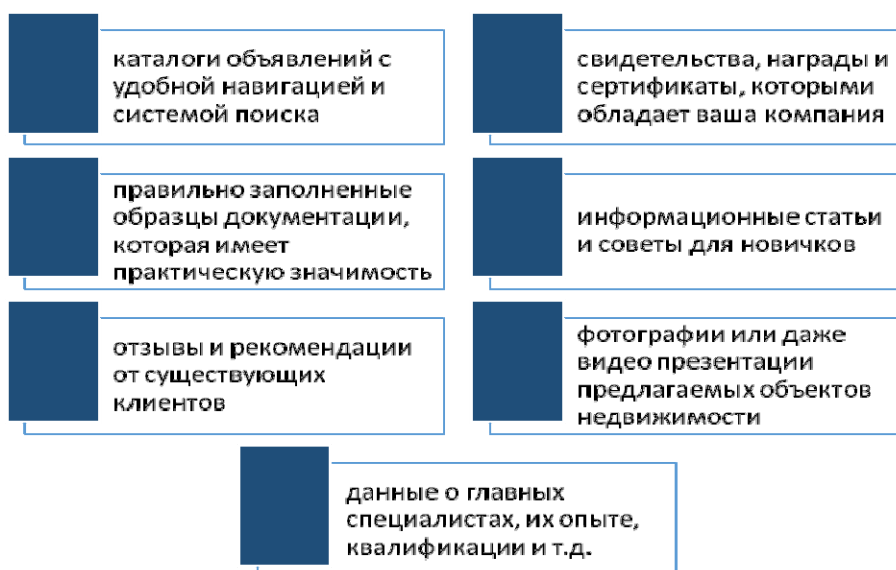


Рисунок 1 – Примеры информации, представленной на сайте недвижимости

Чтобы сайтом было удобно пользоваться, следует обратить внимание на несколько важных моментов. Прежде всего, у сайта должна быть логичная структура, понятная система навигации и интерфейс. Основное место на сайте нужно уделить той информации, ради которой он был создан. Реклама не должна мешать воспринимать содержание сайта, ее роль – дополнять основной контент, а не закрывать основную часть сайта или систему его навигации. Наличие всплывающих окон возможно в том случае, если посетитель имеет возможность их закрыть без каких-либо усилий.

Также, для многих клиентов полезно предоставить фотографии недвижимости и более подробное описание преимуществ объекта недвижимости. При работе с эконом-сегментом можно показать выгоду от покупки или сравнение похожих объектов в одной и той же ценовой категории.

Одним из удобств может быть добавление на сайт местонахождения агентства недвижимости на карте, чтобы посетители знали, где находится организация. Также можно на ней отметить все объекты, с которыми работает агентство.

Если предприятие работает не только с готовыми, но и строящимися домами, то можно разработать специальное приложение, в котором пользователь сможет сам распланировать свой дом или коттедж, выбрать месторасположение и даже увидеть вид из окон.

Также не стоит забывать о небольших нюансах для достижения успеха эффективности предприятия:

- простые заголовки, без лишней технической терминологии;
- видимые ссылки;
- простая текстовая информация, только с общим смыслом для всех параграфов;
- легкая стилистика изложения;
- новый контент.

Однако описанные выше моменты еще не являются гарантией того, что посетитель сайта захочет воспользоваться услугами компании. Важно работать также по направлениям, представленных на рисунке 2.

Владелец любого веб-ресурса, а в особенности коммерческого, желающий, чтобы его сайт имел не только хорошую посещаемость, но и высокий уровень конверсии, должен осознавать важность такой составляющей успеха как удобство и продвижение сайта. Таким образом, такое удобство пользованием сайта увеличит качество обслуживания фирмы и тем самым повысит конкурентоспособность на рынке услуг.

юзабилити сайта

•сайт должен обладать удобной навигацией и продуманной структурой

контентное наполнение страниц

•все направления должны быть подробно описаны

конкурентные преимущества

•необходимо выделять те особенности компании, которые выделяют ее на фоне остальных конкурентов

интернет-маркетинг и аналитика

•кроме SEO для рекламы могут использоваться другие каналы, например контекстная реклама, поэтому важно анализировать посещения, выделять конверсионные маски, оптимизировать все каналы, направлять усилия в поисковом продвижении и в контексте на то, что дает конверсию

конкурентное предложение

•широкий ассортимент предложений недвижимости с описанием цен, приведением преимуществ заказа услуг в компании и списков крупных клиентов

работа с отзывами

описание компании и ее опыт

•важно позиционировать свою компанию как опытных профессионалов своего дела

Рисунок 2 – Направления продвижения сайта в сфере недвижимости

Список литературы

1. Коршунов Д. В. Оценка usability [Электронный ресурс]. – URL: <http://http://www.intelrussia.ru> (доступ – свободный, дата обращения 27.04.17)
2. Севостьянов А. А. Десять методов usability сайта. Результаты научного исследования [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.osvita-plaza.ru> (доступ – свободный, дата обращения 27.04.17)
3. Круг С. Как сделать сайт удобным: юзабилити по методу Стива Круга. – СПб. : Питер, 2013.
4. Лавдей Л. Проектирование прибыльных веб-сайтов. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014.
5. Лавриненко Я. Б., Тинякова В. И. Повышение конверсии веб-сайтов как способ снижения рекламных расходов агентств недвижимости // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013. – № 2. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-konversii-veb-saytov-kak-sposob-snizheniya-reklamnyh-rashodov-agentstv-nedvizhimosti> (дата обращения: 27.04.2017).
6. Бурякова О. С., Зубкова С. В. Сервис как перспективное направление экономической деятельности // Сборник международной научно-

практической конференции «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА». – 2016. – С. 173-176.

7. Бурякова О. С., Шабельник Л. С. Влияние инноваций в IT-структуре на деятельность предприятий сферы услуг // Теория и практика современной науки. – 2016. – № 3 (9). – С. 741-745.

8. Кармиргодиева А. А., Черкесова Э. Ю. Влияние демографических факторов на социально-экономическое развитие // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17.– С. 249.

9. Cherkesova E. Y., Breusova E. A., Savchishkina E. P., Demidova N. E. Competitiveness of the human capital as strategic resource of innovational economy // Journal of Advanced Research in Law and Economic. – 2016. – Volume VII (Winter), Issue 7 (21). – P. 1662-1667.

10. Пахомова А. И., Буряков С. А. Сфера услуг как движущая сила развития сервисных инноваций // Экономика и предпринимательство. 2016. – № 2-1 (67-1). С. 384-387.

11. Буряков С. А., Бреславцева Н. А., Скорев М. М. Воспроизводство трудовых ресурсов: институт реновации, институциональная модернизация. – Новочеркасск, 2011.

12. Черничкина О. С., Пахомова А. И. Процветающий сервис как экономическое благо России // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 4-2 (11). – С. 62-63.

13. Пахомова А. И., Буряков С. А. Современные информационные технологии в системе повышения эффективности деятельности сервисных предприятий // Экономика и предпринимательство. – 2016.– № 4-2 (69-2). – С. 568-571.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

О. В. Крикина, К. А. Шакина,

*студентки Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – ст. преподаватель А. В. Чурашкина*

Рыночное взаимодействие – сложный и многогранный процесс, состоящий из множества связей. К примеру, одной из которых является отношения поставщиков и потребителей. Однако, их интересы и ожидания не всегда совпадают, и оппортунистическое поведение не является исключением, что приводит к незапланированным тратам-издержкам. Но, чтобы сделка смогла состояться, необходимо собрать информацию о ценах и качестве товаров и услуг, договориться о ее условиях, проконтролировать качество ее выполнения партнером, а если она все-таки расстроилась по его вине, то и в этом случае, чтобы добиться компенсации, бывает необходимо приложить немало усилий. Поэтому совершение сделок может

требовать больших затрат и повлечь за собой серьезные потери. Эти издержки и получили название трансакционных. Они выступают главным фактором, определяющим структуру и динамику различных социальных институтов, отображая все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий собственности. В узком смысле трансакционные издержки это явление, появляющиеся из-за неполноты сложных контрактов, вследствие ограниченной рациональности участников, не позволяющей им исчерпывающим образом установить все условия будущего взаимодействия. В широком же смысле трансакционные издержки это любые издержки экономического взаимодействия, в каких бы то ни было формах. Они охватывают издержки в области принятия решений, разработки планов и организации намеченной деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловых отношениях взаимодействуют двое или более участников; издержки по изменению планов, пересмотру условий сделки и разрешению спорных вопросов, когда это обуславливается изменившимися обстоятельствами; издержки обеспечения того, чтобы участники соблюдали достигнутые договоренности. Трансакционные издержки также включают любые потери, возникающие вследствие неэффективности не единолично принятых решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур, неэффективной защиты соглашений. Понятие трансакционных издержек основательно вошло в номенклатуру экономической теории как составная часть или даже основа неoinституционализма. Видимо, оно является настолько простым и интуитивно понятным, что смогло заполучить широкое распространение без наличия четкого и однозначного определения

Если рассматривать теорию трансакционных издержек, нужно отметить исследование Дж.К. Гелбрейта, согласно которому, главным плюсом крупных компаний, или, как их объединил одним понятием ученый, планирующей системы, перед системой рыночной является множество взаимосвязанных частных товаропроизводителей, экономия на трансакционных издержках. Ученый отмечал то, что пока есть свободный обмен между планирующей и рыночной системами, будет неравенство доходов – устойчивый и удовлетворительный доход у участников планирующей системы и менее устойчивый и удовлетворительный у участников рыночной системы. По нашему мнению, такая позиция однобоко отражает процесс. В свою очередь, другой экономист из Америки Р. Коузом, впервые заостривший внимание экономистов на этой проблеме, разработал теоретическую конструкцию экономической системы с введением в ее состав трансакционных издержек, под которыми понимаются издержки, связанные с совершением трансакций. Автор говорил о том, что если частные издержки равны социальным издержкам, то производители смогут приступить к работе тогда, когда ценность того, что производят вовле-

ченные факторы, больше, чем ценность того, что они могут дать при другом использовании. Иначе говоря, при нулевых трансакционных издержках ценность производства будет наибольшей. Развивая анализ Коуза, сторонники трансакционного подхода предложили разные классификации трансакционных издержек (затрат). В соответствии с одной из них можно выделить следующие издержки: издержки поиска информации; издержки ведения переговоров; издержки измерения; издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки оппортунистического поведения, издержки «политизации». Что касается детерминантов трансакционных издержек, ими могут быть такие явления, как специфичность, связанных с трансакцией инвестиций (факторная специфика), риск (образуется из нестабильности параметров внешней среды и непредсказуемости поведения участников договора), частотность (берет во внимание возможность депрессии издержек с увеличением частоты идентичных трансакций как эффект массовости производства или синергии).

Множество ученых и экономистов внесли и вносят по сей день свой вклад в развитие теории трансакционных издержек. В настоящее время, по нашему мнению, достаточно большое количество научных работ, посвященных оценке величины трансакционных издержек, направленно по пути наибольшего сопротивления, так как довольно-таки сложно разделить издержки по производству жизненных благ на трансформационные и трансакционные издержки включаются в состав трансформационных, различаются по счетам и включаются в себестоимость, а также в планируемую (фактическую) цену продукции. Таким образом, сделать оценку их величины в так называемом «зеркальном» отражении – уровне доходов. Доходы подразделяются на потребление и сбережения. Как раз сбережения и являются тем индикатором общего уровня трансакционных издержек в экономической системе, поскольку потребление означает уже заключенные сделки, а сбережения – это потребление, отложенное на неопределенный срок. Обосновывая данную позицию, отметим, что экономические авторы не имеют достоверной, полной информации о том, как лучше распорядиться частью собственных средств в определенный момент времени. Неопределенность трансакционных издержек можно было бы снизить до очень малого уровня, если бы экономические агенты имели достаточно времени на принятие решения. Эту мысль о роли времени совершенно определенно высказал ранее упомянутый Коуз: «В мире с нулевыми трансакционными издержками, у обеих (договаривающихся о сделке) сторон наличие вечности для согласования условий. Дефицит времени выступает ключевым фактором, не позволяющим снизить неопределенность до уровня, исключающего возникновение издержек сопровождения».

Теоретики, изучающие транзакционные издержки, смогли выделить важнейшие критерии, определяющие сущность фирмы. Это – создание обширной сети контрактов, долговременный характер деловых отношений, производство единой «командой», инвестирование в уникальные активы, административный механизм координации. Теория транзакционных издержек получила признание и в нашей стране, современными представителями которой являются Малахов С., Кокорев В., Барсукова С. Ю., Шастико А. Е., Капелюшников Р. И. и др.

Список литературы

1. Попов Е. В. (д.э.н.), Власов М. В. (к.э.н.), Орлова Н. В. (Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург). Транзакционные издержки генерации явных знаний академического института // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 1.
2. Плещенко В. И. (к.э.н., ФГУП «Гознак», начальник управления). Диверсификация продуктового портфеля промышленного предприятия: сопутствующие издержки и риски // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – № 4.
3. Дзюба С. А. К теории транзакционных издержек // Экономическая теория. – 2011. – № 1.

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ В МЕТОДИКЕ УЧЕТА

А. С. Кузьмина,
студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харькова

Хозяйственная деятельность предприятия основывается на нескольких взаимосвязанных хозяйственных процессах: снабжение материально-техническими ресурсами, производство продукции и ее реализация. Данные процессы исполняются одновременно, с применением труда работников, основных и оборотных средств. Основные средства предприятия являются важнейшими объектами бухгалтерского учета. В настоящее время увеличивается значимость учета и контроля за рациональным использованием основных средств. Наряду с этим в учете предприятия важное значение должно придаваться порядку учета основных средств.

Бухгалтерский учет по международным стандартам ориентирован на предоставление информации лицам, заинтересованных в финансовом положении, финансовых результатах деятельности предприятия, а также денежных потоках, необходимой для принятия управленческих решений.

В финансовую отчетность в соответствии с МСФО включаются те факты хозяйственной деятельности, влияющие на финансовое положение и финансовый результат деятельности. Таким образом, достигаются два принципа финансовой отчетности – целесообразность и преобладание содержания над формой.

МСФО (IAS) 16 «Основные средства» применяется в отношении основных средств, которые участвуют в развитии, обеспечении функционирования, использовании невозстановливаемых активов. Такие основные средства должны быть отделены от этой деятельности или от этих активов.

Стандарт применяется для учета основных средств, кроме случаев, когда другой стандарт требует или разрешает иной порядок учета. Стандарт не применяется по биологическим активам, связанным с сельскохозяйственной деятельностью и правами пользования недрами и полезными ископаемыми, такими как нефть, газ и аналогичные невозобновляемые ресурсы. Главными вопросами стандарта являются: признание объектов основных средств в качестве активов, определение их балансовой стоимости и амортизационных отчислений.

МСФО (IAS) 16 устанавливает правила отражения в отчетности основных средств собственности, занимаемой владельцем [2].

Сравнительный анализ с ПБУ 6/01 «Учет основных средств» МСФО (IAS) 16 «Основные средства» является основным международным стандартом, регулирующим порядок учета основных средств. Также при изучении правил учета основных средств необходимо руководствоваться МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», МСФО (IAS) 17 «Аренда», МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов».

Основные средства – это материальные активы, которые предназначены для использования в производстве или поставке товаров и услуг, для сдачи в аренду третьим лицам либо для административных целей и предполагается использовать в течение более чем одного периода.

Группа основных средств – это объединение активов, одинаковых по содержанию и характеру их использования в процессе деятельности компании. Примерами групп основных средств могут быть следующие: земля; земля и здания; оборудование; суда; самолеты; автотранспортные средства; мебель и хозяйственные принадлежности; оборудование административных помещений [3, с. 132].

Первоначальное признание объектов основных средств осуществляется по фактической стоимости. Первоначальная стоимость – сумма уплаченных денежных средств или их эквивалентов и справедливая стоимость иного встречного предоставления, переданного для приобретения актива на момент его приобретения или сооружения.

Объект основных средств может быть приобретен в обмен или путем частичного обмена на объект основных средств другого типа или другой актив. Стоимость получаемого объекта определяется по справедливой стоимости полученного актива, которая эквивалентна справедливой стоимости переданного актива, скорректированная на сумму уплаченных или полученных денежных средств или их эквивалентов.

Справедливая стоимость – это сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами [2].

В случаях приобретения основных средств на условиях отсрочки платежа на период, превышающий обычные условия кредитования, его первоначальная стоимость принимается равной цене без учета отсрочки платежа. Разница между ее величиной и суммарными выплатами по договору признается расходами на выплату процентов на протяжении периода кредитования, если только она не капитализируется в соответствии с альтернативным подходом, предусмотренным МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам».

Согласно МСФО (IAS) 16 «Основные средства» в процессе эксплуатации объект основных средств может учитываться двумя способами:

- по первоначальной стоимости за вычетом амортизации и убытков от обесценения (основной подход);
- по переоцененной стоимости, являющейся его справедливой стоимостью на дату переоценки за вычетом амортизации и убытков от обесценения (альтернативный подход). Для использования переоцененной стоимости в финансовой отчетности необходимо проведение регулярных переоценок объектов [2].

Важно отметить, что МСФО (IAS) 16 допускает применение модели учета основных средств к отдельным группам основных средств.

Амортизируемая стоимость – первоначальная стоимость актива или другая сумма, отраженная вместо первоначальной стоимости, за вычетом ликвидационной стоимости.

Ликвидационная стоимость актива – расчетная сумма, которую организация получила бы в данный момент от реализации актива, за вычетом предполагаемых затрат на выбытие, если бы данный актив уже достиг того состояния, в котором он будет находиться в конце срока полезной службы.

Если компания использует модель учета по переоцененной стоимости, то переоценке подлежит и ликвидационная стоимость.

Например, организация приобрела легковой автомобиль и приняла его к учету по фактическим затратам на приобретение 20000 д. е. Установлен срок полезной службы автомобиля – 3 года (политика компании состоит в том, что автомобили срок более трех лет обмениваются с доплатой на новые).

По оценкам компании, сделанным на дату признания актива, по истечении трех лет можно будет продать за 11200 д. е. Расходы на оформление сделки составят 200 д. е. Величина ликвидационной стоимости равна 11000 д. е. (11200 – 200), а амортизируемая стоимость – 9000 д. е. (20000 – 11000). Ежегодная сумма амортизационных расходов при линейном методе составит 3000 д. е. (9000 / 3).

Согласно МСФО (IAS) 16 срок полезной службы объекта основных средств – это период, в течение которого ожидается использование амортизируемого актива, либо количество изделий, которое компания предполагает произвести с использованием актива.

МСФО (IAS) 16 не устанавливает закрытый перечень методов амортизации основных средств. Главное требование состоит в том, чтобы применяемый метод амортизации отражал схему, по которой компания потребляет экономические выгоды, получаемые от актива [4, с. 89].

Среди перечисленных в стандарте методов амортизации содержатся:

- линейный метод;
- метод уменьшающегося остатка амортизируемой стоимости;
- функциональный метод.

Амортизационные отчисления за каждый период признаются в качестве расхода, за исключением случаев, когда они включаются в балансовую стоимость другого актива. Амортизация по земельным участкам не начисляется, поэтому земля и здания должны классифицироваться как отдельные учетные объекты основных средств. Метод амортизации, применяемый к основным средствам в соответствии с МСФО, должен периодически пересматриваться. Так, в случае значительных изменений схемы получения экономических выгод от объекта, метод начисления амортизации должен быть изменен таким образом, чтобы соответствовать этим изменениям.

Пересмотр методов начисления амортизации и сроков полезного использования (согласно МСФО 8 «Учетная политика, изменения бухгалтерских оценок и ошибки») рассматривается как изменение бухгалтерских оценок и требует корректировки суммы амортизационных отчислений текущего и будущих отчетных периодов.

Выбытие объекта основных средств осуществляется в форме продажи актива, передачи в финансовую аренду или прекращения использования, в связи с тем, что организация более не предполагает получение выгод, связанных с ним. Финансовый результат (прибыль или убыток) от выбытия объекта основных средств определяется как разность между суммой поступлений от выбытия и балансовой стоимостью актива и отражается как доход или расход в отчете о прибылях и убытках. Неиспользуемые основные средства, выведенные из эксплуатации и предназначенные для продажи, учитываются в соответствии с МСФО (IFRS) 5 «Выбытие

внеоборотных активов, предназначенных для продажи, и прекращенная деятельность».

В бухгалтерском балансе объекты основных средств отражаются в составе внеоборотных активов отдельной позицией по балансовой стоимости, которая равна: первоначальной за вычетом накопленной амортизации и накопленного убытка от обесценения (модель учета по первоначальной стоимости); переоцененной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленного убытка от обесценения (модель учета по переоцененной стоимости).

Аналогом МСФО (IAS) 16 в российском бухгалтерском учете является ПБУ 6/01 «Учет основных средств». Положения ПБУ 6/01 во многом совпадают с аналогичными положениями МСФО (IAS) 16, а в отдельных случаях содержат более подробные указания.

Таблица – Сходства и различия ПБУ 6/01 и МСФО (IAS) 16

Признак сравнения	Сходство	Различия
1. Определение основных средств	Совпадает	Нет
2. Критерии признания основных средств	Нет	В ПБУ 6 критерии признания отсутствуют
3. Оценка основных средств	Использование в качестве оценки первоначальной восстановительной стоимости	Отсутствие в ПБУ оценок по справедливой и возмещаемой стоимости
4. Первоначальная стоимость	Одинаковые перечни затрат, формирующих первоначальную стоимость	Некоторая разница по кредитам и займам
5. Переоценка основных средств	Допущение переоценок Требование регулярности переоценок	Отсутствие в ПБУ требования о проверке на обесценение Различие в порядке распределения результатов переоценок
6. Срок полезного использования	В целом соответствие правил определения	Отсутствие в ПБУ требования о пересмотре срока

Признак сравнения	Сходство	Различия
7. Амортизация основных средств	Соответствие большинства методов начисления амортизации	ПБУ помимо прочих предусматривает способ списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования Различие в определении амортизируемой стоимости Наличие в ПБУ стоимостного критерия (40 тыс. руб.) Отсутствие в ПБУ требования периодического пересмотра способа начисления амортизации
8. Раскрытие информации в отчетности	Совпадение ряда показателей отчетности по основным средствам	Отсутствие в ПБУ требований по раскрытию информации об обесценении, о способах и датах переоценки, о фактах привлечения оценщика

Таким образом, из рассмотренных предписаний МСФО 16 «Основные средства» с соответствующими нормами российского Положения по ведению бухгалтерского учета «Учет основных средств» ПБУ 6/01 необходимо сформулировать вывод, что в целом предписания российского бухгалтерского законодательства и МСФО во многом совпадают. Но существует разница в том, что в российской учетной практике отсутствует механизм оценки основных средств по справедливой стоимости, а также возможности не начисления амортизации по объектам.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011. № 402ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – КонсультантПлюс: [сайт информ.-правовой компании].
2. МСФО (IAS) 16 «Основные средства» [Электронный ресурс]. – Гарант: [сайт информ.-правовой компании].
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001 №26н [Электронный ресурс].
4. Терехова В. А. Международные стандарты бухгалтерского учета в российской практике. – М. : Перспектива, 2015. – 320 с.
5. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учебное пособие / под ред. М. А. Вахрушиной. – М. : Вузовский учебник, 2016. – 320 с.
6. Международные и российские стандарты бухгалтерского учета. Сравнительный анализ, принципы трансформации, направления реформирования / под ред. С. А. Николаевой. – М. : Аналитика-Пресс, 2014. – 380 с.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ

Т. Н. Куклина,

*студентка Новосибирского государственного университета экономики
и управления «НИИХ»*

Науч. рук. – д.э.н., доцент П. П. Баранов

Дебиторская задолженность – это, с одной стороны, достаточно ликвидный актив организации, увеличение которого можно рассматривать как наращивание темпов роста, а с другой – это деньги, временно отвлеченные из оборота. Наличие дебиторской задолженности у организации является ее нормальным состоянием, возникающим в процессе хозяйственной деятельности. В современных рыночных условиях организация стремящаяся заполучить потребителя, вынуждена идти на уступки, к которым относится отсрочка платежа. Таким образом, дебиторская задолженность – это денежные средства, которые еще не получены организацией, т. к. момент отгрузки и момент оплаты не совпадают.

При этом важно отметить, что дебиторская задолженность возникает не только при поставке товара, но и при выдаче организацией аванса, в случае излишне перечисленных денежных средств в бюджет, при расчетах по социальному страхованию и обеспечению, при удержании с работника сумм в счет организации и т. д. Однако, как показывает практика, большую часть дебиторской задолженности составляют расчеты с покупателями и заказчиками, что делает ее одним из важнейших объектов финансового управления предприятия.

Таблица 1 – Классификация дебиторской задолженности

Вид дебиторской задолженности		Определение
Текущая дебиторская задолженность		Задолженность покупателя за отгруженные товары (работы/услуги) по которым право собственности к покупателю уже перешло, а срок оплаты еще не наступил; перечисленный аванс поставщику
Просроченная дебиторская задолженность	Надежная	Задолженность, обеспеченная залогом, банковской гарантией, поручительством
	Сомнительная	Не погашенная в установленные договором сроки задолженность, не обеспеченная при этом соответствующими гарантиями
	Безнадежная	Задолженность, срок исковой давности по которой истек; задолженность, обязательство по которой прекращено в связи с невозможностью его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации

Оплату за товар по договору поставки, потребитель должен произвести в сроки, указанные в договоре, однако, так происходит не всегда. Исходя из вышесказанного дебиторскую задолженность можно классифицировать по срокам исполнения обязательств и качественному составу; данная классификация представлена в таблице 1.

Как уже было сказано ранее, дебиторская задолженность явление для организации нормальное. Однако, есть смысл разделить ее на нормальную и неоправданную. Под нормальной дебиторской задолженностью следует понимать задолженность, обусловленную ходом выполнения производственной программы, а также действующими формами расчетов.

Неоправданная дебиторская задолженность возникает в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, недостатков в ведении учета, ослабления контроля за отпуском материальных ценностей и т. д. Именно неоправданная дебиторская задолженность приводит к просроченной дебиторской задолженности [1, 122].

Несмотря на то, что наличие дебиторской задолженности у организации считается явлением нормальным, нельзя забывать о том, что ее значительное увеличение может негативно сказаться на деятельности организации и привести к снижению устойчивости на рынке. В этой связи важно сказать о направлениях оптимизации дебиторской задолженности, по мнению автора к ним относятся:

- внимательный отбор контрагентов с изучением их финансового состояния и наличия судебных разбирательств;
- тщательный контроль динамики текущей и просроченной дебиторской задолженности по каждому клиенту;
- особое внимание стоит уделить возврату товара: в случае передачи возвращенного товара обратно клиенту, обязательно письменное подтверждение получения товара клиентом;
- предоставление скидки клиенту за максимально быстрое погашение задолженности (например, при отсрочке платежа по договору в 60 дней, в случае, если клиент оплачивает товар в течении 10 календарных дней со дня отгрузки товара – ему предоставляется скидка в 3%);
- предоставление скидки клиенту за внесение авансовых платежей;
- взаимодействие всех ответственных структур за контроль над дебиторской задолженностью.

Особое внимание автору хотелось бы обратить на возникновение дебиторской задолженности по вине высшего менеджмента, который ставит перед менеджерами задачей не получение денежных средств от клиента, а максимальные продажи. В связи с тем, что менеджеру необходимо выполнить план продаж, платежеспособность и надежность клиента его не интересуют. По этой причине возникает значительная доля всей просроченной задолженности.

Таким образом, основной целью управления дебиторской задолженностью является совершенствование политики кредитования покупателей. Для достижения этой цели в данной статье был предложен ряд мероприятий, направленный на совершенствование процесса управления и сокращение дебиторской задолженности организаций.

Список литературы

1. Краткосрочная финансовая политика : учебное пособие / Е. А. Приходько. – М. : НИЦ Инфра-М, 2013. – 332 с.
2. Сутягин В. Ю., Беспалов М. В. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление : учебное пособие. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 216 с.

СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВЫ ЕЕ СОСТАВЛЕНИЯ

А. В. Кулишова,

студентка Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харьковца

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – общая система сведений о материальном и экономическом состоянии предприятия и о итоге ее хозяйственной деятельности, которая составляется на основании сведений бухгалтерского учета согласно принятым формам. Состав, содержание, требования и другие методические основы регламентированы «Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ», утвержденному приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. №34н (ред. от 24.12.2010, с изм. от 08.07.2016) и Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденному приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. №43н. (ред. от 08.11.2010).

Главной целью бухгалтерской (финансовой) отчетности считается предоставление данных о экономическом положении организации, итогах работы и изменении экономического состояния организации. Отчетность включает данные о активах и обязательствах организации, о итогах деятельности, событиях и ситуациях, которые вносят изменения в активы и обязательства. Данные сведения предоставляются широкому кругу пользователей при принятии экономических решений. Необходимо отметить, что задачи, определенные перед финансовой отчетностью, в разных системах бухгалтерского учета, схожи.

Для того чтобы бухгалтерская (финансовая) отчетность отвечала предъявленным к ней условиям, следует выполнение соответствующих критериев:

- абсолютное отражение за отчетный период всех хозяйственных операций и результатов инвентаризации всех производственных ресурсов, готовой продукции и расчетов;
- абсолютное совпадение сведений синтетического и аналитического учета, а кроме того показателей отчетов и балансов с данными синтетического и аналитического учета;
- выполнение записи хозяйственных операций в бухгалтерском учете только на основании соответствующе оформленных оправдательных документов либо приравненных к ним технических носителей данных;
- точный анализ статей баланса.

Требования предъявляемые к бухгалтерской (финансовой) отчетности.

1. Требование достоверности означает, что бухгалтерская отчетность обязана предоставлять правдивое и абсолютное понимание о материальном и экономическом состоянии компании и экономических итогах ее работы. Достоверной и абсолютной является отчетность, сформированная в соответствии с правилами, определенными государственными стандартами бухгалтерского учета.

2. Требование нейтральности исключает одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей перед иными, а кроме того влияние с помощью отбора либо формы представления на решения и оценки пользователей с целью достижения определенных итогов, либо следствий.

3. Требование существенности определяет возможность организации включать в отчетность вспомогательные показатели и пояснения, не предусмотренные типовыми формами бухгалтерской отчетности, с целью образования полного представления о материальном и экономическом состоянии организации.

4. Требование целостности означает потребность введения в отчетность сведений обо всех хозяйственных операциях, осуществленных как организацией в целом, так и ее отделами, представительствами и другими подразделениями.

5. Требование последовательности закрепляет в практике формирования бухгалтерской отчетности потребность соблюдения постоянства в содержании и формах бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и пояснений к ним от одного года к другому.

6. В соответствии с требованием сопоставимости бухгалтерская отчетность обязана включать сведения, разрешающие выполнить их сравнение с подобными сведениями за предыдущий отчетный период.

7. Требование соблюдения отчетного периода значит, что в качестве отчетного года в Российской Федерации установлен период с 1 января по 31 декабря включительно, то есть отчетный год сходится с календарным.

8. Требование правильного оформления связано с соблюдением формальных принципов отчетности: создание ее на русском языке, в денежной единице Российской Федерации (в рублях), подписание руководителем организации и специалистом, ведущим бухгалтерский учет.

Как только отчетность составлена, она подписывается руководителем организации – только после этого она является оформленной. Подается отчетность в налоговую инспекцию и службу статистики.

В соответствии с Законом о бухгалтерском учете 402-ФЗ, ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», а также Указаниями об объеме форм бухгалтерской отчетности, утвержденными приказом Минфина России 02.07.2010 № 66н, в состав стандартной годовой отчетности включаются:

- формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах;
- приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах:
- форма отчета об изменениях капитала;
- форма отчета о движении денежных средств;
- форма отчета о целевом использовании полученных средств;
- пояснительной записки;
- аудиторского заключения.

Бухгалтерский баланс – форма финансовой отчетности, раскрывающая свойства актива и пассива, в денежном выражении. Отчет о финансовых результатах форма финансовой отчетности, характеризующая экономические итоги организации за отчетный период.

Отчет об изменениях капитала – форма бухгалтерской отчетности, демонстрирующая движение уставного капитала, резервного и дополнительного капитала, а кроме того отражающая все без исключения перемены величины нераспределенной прибыли организации.

Отчет о движении денежных средств – форма финансовой отчетности, определяющая разность между притоком и оттоком денежных средств за отчетный и предшествующий отчетному период.

В отчете о целевом использовании полученных средств отображается остаток на начало отчетного года, приток средств, использование и остаток на конец отчетного периода средств целевого финансирования.

Помимо форм отчетности, в состав финансовой отчетности также входят пояснительная записка и аудиторское заключение. Пояснительная записка к финансовому отчету обязана отражать характерные черты работы организации, главные виды деятельности, среднегодовое количество работников, состав членов исполнительных и контрольных органов

организации. Аудиторское заключение составляется независимым аудитором и представляет оценку достоверности предоставленных в финансовой отчетности сведений.

Для формирования бухгалтерской отчетности отчетной датой является крайний календарный день отчетного периода. При составлении бухгалтерской отчетности за отчетный год отчетным годом считается календарный год с 1 января по 31 декабря включительно.

Список литературы

1. Бахолдина И. В. Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие / И. В. Бахолдина, Н. И. Голышева. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 320 с.

2. Сапожникова Н. Г. Бухгалтерский учет и отчетность : учебное пособие / Н. Г. Сапожникова и др. – М. : КноРус, 2015. – 360 с.

3. Бескоровайна С. А. Стандартизация бухгалтерского учета и финансовой отчетности : учебное пособие / С. А. Бескоровайна. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 277 с

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Т. О. Купырина,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро***

Каждый из нас непременно задумывается о том, как достичь финансового благополучия? Сегодня ответ на данный вопрос прост и понятен каждому – свой бизнес. Несомненно, не стоит рассматривать бизнес лишь с такой стороны. Для многих предпринимателей он является образом жизни. Тем не менее сейчас необходимо остановиться на исследовании предпринимательства с финансовой точки зрения.

Главное преимущество в период рыночной экономики – возможность зарабатывать. В связи с этим на рынке предпринимателей складывается конкуренция. Для преодоления конкурентных преград на рынке любому предприятию необходимы финансы-средства для успешной деятельности и развития.

Для малых предприятий, по сравнению с крупными, характерны такие проблемы и угрозы, как: ограниченность роста, высокая конкуренция, возможность быстрого разорения, нехватка оборотных средств [1].

В связи с этим, в современных условиях становления и углубления рыночных механизмов регулирования экономики страны, малые предприятия вынуждены конкурировать не только друг с другом, но и с крупным

бизнесом». Рациональное управление движением финансовых ресурсов и капитала может обеспечить конкурентоспособность даже малому предприятию. Именно поэтому ежегодно все больше времени уделяется финансовому менеджменту. Его цель – выработать и применить методы, средства и инструменты для достижения стратегических и тактических целей деятельности фирмы [2] .

На малых предприятиях, как впрочем, и на крупных, очень сложно организовывать финансовый менеджмент. Финансовый менеджер формирует, распределяет и использует денежные фонды для того, чтобы обеспечить эффективное производство и сбыт. Он должен быть осмотрителен, так как финансовая устойчивость малого предприятия нестабильна. Руководители малого бизнеса не всегда осознают опасность, окружающую финансы малого предприятия.

Актуальность данной темы заключается в том, что современная экономика, с одной стороны, предоставляет свободу действий в отношении предпринимательства, с другой стороны, способствует росту конкуренции среди предприятий малого бизнеса, в связи с этим, для сохранения конкурентоспособности необходимо грамотно организовать управление финансами.

Финансовый менеджмент в малом бизнесе в силу специфических особенностей становления и развития малых предприятий несколько отличается от практики управления финансами крупных предприятий.

Это выражается в следующем:

1. В небольших фирмах, в отличие от крупных, все функции финансового менеджера осуществляет руководитель, не имеющий финансового, а зачастую и экономического, образования. Он вырабатывает тактику поведения на рынке, исходя из опыта работы в данной сфере, предпринимательского чутья и факта наличия денежных средств на счете.

2. Малые фирмы, созданные в форме АО, имеют право выпускать акции, но в силу определенных трудностей этой процедуры, как правило, не делают этого. Следовательно, финансовый менеджмент на малых предприятиях направлен на максимизацию прибыли, доходов владельцев, на достижение безубыточности производства.

3. Предприятия малого бизнеса быстро реагируют на изменение спроса и предложения на рынке товаров, работ, услуг. Таким образом, малые предприятия в своей финансовой деятельности ориентированы на текущую прибыль.

4. Предприятия малого предпринимательства характеризуются высокой оборачиваемостью капитала, это означает, что при организации финансовой деятельности нет необходимости приобретать дорогостоящие производственные фонды, создавать большие финансовые накопления.

5. Уровень ликвидности предприятий малого бизнеса в силу финансовых ограничений всегда ниже ликвидности крупных предприятий.

6. Предприятие малого бизнеса создается, как правило, по инициативе собственника предприятия, поэтому на предприятиях отсутствует система стратегического финансового планирования (маркетинговой, ценовой, инвестиционной и кредитной политики).

7. Одним из приоритетных направлений финансового менеджмента в современных условиях хозяйствования является оптимизация налогообложения. На крупных предприятиях все чаще привлекают специалистов для определения наиболее низкого уровня налоговых обязательств и разработки мер по законному снижению налоговых платежей. Малые предприятия не могут привлечь дорогостоящего специалиста по вопросам налогообложения и поэтому используют, как правило, незаконные способы ухода от налогов: ведение двойной бухгалтерии, выписки фиктивных счетов и т. д.

8. Самый хороший менеджер мало чего может добиться, если у предприятия будет серьезный недостаток денежных средств. Поэтому задача привлечения и максимального использования денежного капитала – одна из ключевых в финансовом менеджменте. Финансировать свою деятельность малое предприятие может за счет собственных (прибыль, амортизационные отчисления, личные накопления) и внешних источников (государственные субсидии, дотации, кредиты банков и т. д.)

9. Эффективное использование долгосрочных и краткосрочных денежных ресурсов достигается посредством финансового планирования, которое является существенным элементом финансового менеджмента [4].

С учетом исследования особенностей финансового менеджмента предприятий малого бизнеса можно предложить ряд правил, которые необходимо соблюдать, чтобы держаться на плаву:

1. Создать в структуре предприятия эффективную систему управления оборотными средствами (запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами и краткосрочными обязательствами), благодаря которой возрастет платежеспособность и ликвидность предприятия.

2. Грамотно использовать финансовое планирование в деятельности малых предприятий. Подразумевается найти существующие проблемы, ограничивающие достижение поставленных целей, выявить причины этих отклонений, и соответственно наметить план борьбы с ними.

3. Использовать процессный подход к финансовому контролю на малых предприятиях. Сущность заключается в целенаправленной последовательности операций и событий. Конечный итог процессного подхода – повышение конкурентоспособности предприятия и синхронизация деятельности предприятия с потребностями потребителя.

4. Использовать единый подход к выбору методов и инструментов для планов предприятия, так как система финансового планирования и контроля должна рассматриваться как составной элемент всей системы планирования на предприятии.

5. Создать эффективную систему налогового планирования, которое позволит снизить абсолютный показатель налоговых отчислений в бюджет. Управление величиной налоговых выплат возможно посредством изменения товарного ассортимента и более эффективного использования внутренних резервов, причем управление направлено на факторы внутренней среды организации. Этот способ налогового планирования называется «налоговый кастинг».

6. Рекомендуется использовать углубленный операционный анализ на малых предприятиях. Его сущность заключается в том, что часть совокупных постоянных затрат относят непосредственно на данный товар (изделие, услугу). Принцип же заключается в объединение прямых переменных затрат с прямыми постоянными затратами. Затем происходит вычисление промежуточной маржи.

7. Использовать на малых предприятиях технологии операционного экспресс-анализа. Основным нововведением является использование силы операционного рычага по анализируемому фактору. Данная методика упрощает алгоритм проведения операционного анализа и позволяет широко использовать его в практических целях.

8. Введение новых технологий производства, покупка современного и модернизация имеющегося оборудования.

9. Необходимо использовать интернет-технологии для снижения затрат в финансовой деятельности малых предприятий, а также современные технологии кадровой политики. Можно создать основную группу профессионалов, которые будут заниматься развитием бизнеса.

10. Распределить обязанности [3].

Таким образом, правильный выбор стиля и методов управления и грамотное применение механизмов финансового менеджмента позволит малому предприятию добиться долговременных положительных результатов и занять устойчивое положение на рынке конкурентов.

Список литературы

1. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sciencebsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010_2/dudinskaya_problem.hm.

2. Особенности менеджмента в малом бизнесе России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2005/2005-3/17.htm>.

3. Особенности финансового управления на предприятиях малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2017/2552/31375>.

4. Управление финансами на малых предприятиях [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://lektsia.com/1x706d.html>.

РОЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Н. С. Курушина,

студентка Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро

Зачастую от людей можно услышать слово бюджет и слово бюджетирование, но следует различать данные понятия, ведь бюджет на предприятии представляет собой оперативный финансовый план, составленный, как правило, в рамках до одного года, отражающий расходы и доходы по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. В практике управления финансами фирмы используются два основных вида бюджетов – текущий (оперативный) и капитальный.

Бюджетирование же – это всего лишь процесс разработки конкретных бюджетов в соответствии с целями оперативного планирования (например, платежный баланс на предстоящий месяц).

Немало важную роль на предприятии играет так называемая смета, с помощью которой мы сможем выявить определяющие потребности предприятия в денежных ресурсах на предстоящий период и последовательность действий по исчислению показателей.

Существует множество видов бюджетов и все они отвечают за свою «ячейку» в организации. Под «ячейками» в данном случае подразумевается отдел или быть может подразделение, на которое мы, собственно, и составляем смету.

Бюджет продаж. Цель данного бюджета – рассчитать прогноз объема продаж в целом. Исходя из стратегии развития предприятия, его производственных мощностей и, главное, прогнозов в отношении емкости рынка сбыта определяется количество потенциально реализуемой продукции в натуральных единицах. Прогнозные отпускные цены используются для оценки объема продаж в стоимостном выражении. Расчеты ведутся в разрезе основных видов продукции.

Бюджет производства. Цель данного бюджета – рассчитать прогноз объема производства товарной продукции исходя из результатов расчета предыдущего бюджета и целевого остатка произведенной, но нереализованной продукции (запасов продукции). Формула расчета для каждого вида продукции выглядит следующим образом :формула (1):

$$Q_n = V_{пр} + O_k - O_n \quad (1)$$

где Q_n – продукция, предназначенная к выпуску в планируемом периоде;

$V_{пр}$ – прогноз объема продаж;

Ок – целевой остаток готовой продукции на конец планируемого периода;

Он – остаток продукции на начало планируемого периода.

Бюджет прямых затрат труда. Цель данного бюджета – рассчитать общие затраты на привлечение трудовых ресурсов, занятых непосредственно в производстве (в стоимостном выражении). Исходными данными блока являются результаты расчета об объемах производства в бюджете производства. Алгоритм расчета зависит от многих факторов, в том числе от систем нормирования труда и оплаты работников. В частности, если установлены нормативы в часах на производство той или иной продукции или ее компонента, а также тарифная ставка за час работы, можно рассчитать прямые затраты труда.

Бюджет переменных накладных расходов. Расчет ведется по статьям накладных расходов (амортизация, электроэнергия, страховка, прочие общецеховые расходы и т.п.) в зависимости от принятого в компании базового показателя (объем производства, прямые затраты труда в часах и др.).

Таблица 1 – Анализ расходов

Показатель	2013	2014	2015	Изменения		Темп прироста, %	
				2014 — 2013	2015 — 2014	2014 — 2013	2015 — 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Себестоимость продаж	1970725706	2451243380	2612932721	480517674	161689341	1,24	1,07
Коммерческие расходы	1307050333	1610827753	1018103482	303777420	-592724271	1,23	0,63
Управленческие расходы	48120979	66620484	66251075	18499505	-369409	1,38	0,99
Расходы, связанные с	19689828	15103523	17007609	-4586305	1904086	0,77	1,13
Прочие расходы	462388545	127328483	377310911	-335060062	249982428	0,28	2,96
Текущий налог на прибыль	18265319	36578563	47768608	18313244	11190045	2,00	1,31
Прочее	21970414	83529045	17635788	61558631	-65893257	3,80	0,21
Процент к уплате	67752187	129651537	327398599	61899350	197747062	1,91	2,53
Расходы от изменения	9486741	127866895	74488087	118380154	-53378808	13,48	0,58

Бюджет запасов сырья, готовой продукции. Исходными данными для расчета служат: целевые остатки запасов готовой продукции в натуральных единицах, сырья и материалов (бюджет производства и бюджет прямых затрат сырья и материалов), данные о ценах за единицу сырья и материалов, а также данные о себестоимости готовой продукции.

Бюджет управленческих и коммерческих расходов. Здесь исчисляется прогнозная оценка общезаводских (постоянных) накладных расходов. Постатейный состав расходов определяется различными факторами, в том числе и спецификой деятельности компании.

Бюджет себестоимости реализованной продукции. Расчет ведется на основании данных предыдущих бюджетов с использованием алгоритмов, определяемых принятой методикой исчисления себестоимости [1].

Для наглядности, я проанализировала деятельность ОАО НК «Роснефть» (табл. 1 и табл. 2).

Из таблиц можно сделать вывод, что доходы не покрывают расходы, а это значит, что организация неправильно составила смету и, соответственно, подчитала бюджет неверно, теперь состояние компании сложно стабилизировать.

Но по последним данным, в данной компании положение улучшилось, ведь к 2016 выплачено больше 15 млрд задолженностей.

Таблица 2 – Анализ доходов

Показатель	2013	2014	2015	Изменения		Темп прироста, %	
				2014 — 2013	2015 — 2014	2014 — 2013	2015 — 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	3544443140	4299680200	3831094945	755237060	-468585255	1,21	0,89
Доходы от участия в других организациях	73321614	507777727	440667780	434456113	-67109947	6,93	0,87
Проценты к получению	57949838	64866869	140152094	6917031	75285225	1,12	2,16
Доходы от изменения справедливой стоимости производных финансовых результатов	408521	1727	111422887	-406794	111421160	0,00	64518,17
Прочие доходы	363870852	162688723	143439564	-201182129	-19249159	0,45	0,88

Список литературы

1. Кондратова И. Г. Бюджетирование как инструмент финансового планирования // Экономический анализ: теория и практика. – 2013.
2. Данные бухгалтерского баланса (форма 1) НК «Роснефть» и данные Отчета о финансовых результатах (Форма 2) НК «Роснефть».

АНАЛИЗ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

А. О. Лапина,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харькова*

Под лизингом понимается прием в долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств, а также постройки общепроизводственного значения, предусматривающий шанс их дальнейшей покупки арендатором. Он реализуется на базе долговременного контракта межлизинговой фирмой, покупающей оснащение за личный счет и отправляющей его в лизинг на определенное время, и организацией арендатором, вносящей арендную оплату за использование арендной собственности.

По окончании длительности действия сделки арендатор способен вернуть собственность лизинговой компании, либо увеличить период действия договора, или покупает имущество по сохранившейся цене.

У нас, в России, имеется иное определение понятия что такое лизинг – это разновидность коммерческой деятельности, нацеленный на вложение свободных денег или вовлеченных финансовых ресурсов, когда по договору денежной аренды (лизинга) арендодатель должен получить в личное имущество, обговоренное договором оборудование у конкретного продавца и передать его арендатору за денежную плату (лизинговые платежи) во временное использование с целью получения прибыли [1, с. 432].

Применение лизинга дает возможность фирмам в короткие сроки увеличить или модернизировать личные основные фонды без отвлечения существенных экономических ресурсов и приобрести налоговые льготы, государственные субсидии, вероятность ускоренной амортизации лизингового имущества и прочих выгод. Для лизинга свойственны лояльные и гибкие условия, какие устанавливаются перед лизингополучателем. Клиент способен получить без поддержки других, в определенных границах выбирать срок лизинга, ставить подходящую сумму предварительного и выкупного платежа, график платежей, избирать эти или прочие сервисные решения и устанавливать остальные лизинговые операции. Преобладающей основой субсидирования русских лизинговых организаций считаются кредиты российских банков.

Здесь присутствуют коммерческие кредиты подрядчиков и средства русских банков-учредителей. Но, не смотря, на открытые источники финансирования для лизинговых компаний происходит повышение проблемных активов.

Ключевой целью регулирования денежным лизингом, с точки зрения привлечения организацией заемных денежных средств, считается минимизирование потока платежей по обработке всех лизинговых операций. Самым главным минусом лизинга, уменьшающим общеэкономическую результативность, признается наименьший уровень систематического расчета лизинговых взносов. Из-за наличия огромного числа теоретических и практических сложностей предлагается способ расчета лизинговых платежей, который удовлетворяет главные принципиальные запросы.

В применение к той или иной лизинговой компании необходимо отметить, что успех организации зависит от того, как эта организация способна изменить и улучшить деятельность предприятия. Совершенствование значимо не только тем, что служить уменьшению затрат, но и уменьшению периода анализирования заявок, а это способствует усовершенствованию принятия решений покупателей.

В прочем, лизинг в России является основной базой долгосрочных вложений в обновление основных фондов. Для инфраструктуры в области лизингового субсидирования для усовершенствования бизнеса основным источником служат доходы. Рынок лизинга в России не наполнен и при стабильных макроэкономических условиях дает высокие возможности роста.

Список литературы

1. Лапыгин Ю. Н., Сокольских Е. В. Лизинг : учебное пособие для вузов. – Москва : АльмаМатер, 2013. – 432 с.
2. Полищук А. И. Кредитная система. Опыт, новые явления, прогнозы и перспективы // Финансы и статистика. – 2013. – 216 с.
3. Сухова Л. Ф. Практикум по анализу финансового состояния и оценке кредитоспособности банка-заемщика // Финансы и статистика. – 2013. – 152 с.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ВНЕУЧЕБНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ

М. К. Ларюнина,
студентка Санкт-Петербургского Политехнического университета
Петра Великого
Науч. рук. – к.п.н., доцент С. В. Калмыкова

Современные требования к качеству образования включают в себя не только освоение базовой учебной программы, но и активную внеучебную деятельность обучающихся. Такие требования влекут за собой необходимость поиска новых форм оценки достижений обучающихся, поскольку использование традиционной пятибалльной системы, применяемой для оценивания уровня освоения базовой учебной программы, для оценки внеучебной деятельности нецелесообразно.

Образовательными учреждениями в качестве основного инструмента учета внеучебных достижений с 2009 года и по настоящее время используется система бумажного портфолио. Портфолио – способ фиксирования, накопления и оценки индивидуальных достижений школьников, может вестись в двух формах: бумажной и электронной.

Бумажная форма ведения портфолио представляет собой папку, которая содержит титульный лист, оформленный согласно правилам учебного заведения: индивидуально в зависимости от предпочтений учащегося или унифицировано с присутствием отличительных символов учреждения (эмблема и т. д.) и документы, подтверждающие внеучебные достижения учащегося (дипломы, грамоты, награды).

В настоящее время простого фиксирования внеучебных достижений обучающихся недостаточно, поэтому широко применяется балльно-рейтинговая система учета достижений обучающихся. Балльно-рейтинговая система – система учета, при которой в ходе образовательного процесса

обучающемуся присваиваются баллы за каждую выполненную им работу (а также участие в мероприятиях, победы в олимпиадах и т. д.), а в конце периода (учебной четверти, учебного года) баллы суммируются и составляется единый рейтинг, в котором обучающиеся ранжированы согласно количеству набранных ими баллов.

В случае использования бумажного портфолио подобная система оценки не может быть использована, и это существенный недостаток бумажной формы ведения портфолио.

Другой формой ведения портфолио является электронная форма, когда портфолио не имеет материального носителя, а размещается на Интернет-ресурсах. Данный способ имеет ряд преимуществ по сравнению с бумажной формой ведения: быстрый доступ с любого места (бумажное портфолио хранится дома или в школе, может потеряться, повредиться), отсутствие необходимости организовывать место хранения (в случае, если портфолио всех обучающихся хранятся в образовательном учреждении), возможность ограничения доступа к материалам портфолио с помощью пароля, значительное упрощение анализа достижений обучающихся, сокращение времени, затрачиваемого на оформление и ведение портфолио.

Электронная форма ведения портфолио предполагает размещение данных об обучающихся на Интернет-ресурсах. При этом требуется выполнение требований законодательства по защите персональных данных, поэтому школьные сайты не подходят для размещения на них портфолио. Наиболее удобным инструментом являются информационные системы.

Под словосочетанием «информационная система» следует понимать совокупность информации, которая размещена в какой-либо базе данных, а также технические средства и информационные технологии, которые обеспечивают обработку вышеупомянутой информации.

Альтернативой ведения бумажных портфолио, отвечающей современным требованиям к информатизации управленческих процессов, является использование информационной системы учета и анализа внеучебных достижений обучающихся.

Данная система может быть разработана для муниципального района или региона, а после к ней могут быть подключены все образовательные учреждения, имеющие лицензию на оказание образовательных услуг на территории Российской Федерации.

Для разработки информационной системы необходимо спроектировать ее модель. Для построения функциональной модели может быть использована методология IDEF0 (см. рисунок 1).

Внеучебные достижения обучающихся охватывают различные сферы деятельности, целесообразно их учитывать, разбивая на несколько групп (рис. 2).

Функциональные требования информационной системы задаются необходимостью осуществления учета достижений, применения балльно-рейтинговой системы, индивидуального и коллективного оценивания успе-

хов учащихся. Необходимые подсистемы информационной системы представлены на рисунке 3.

Российский опыт использования информационных систем в образовательном процессе представлен информационной системой «ПараГраф», которая не используется и не может быть адаптирована для учета и анализа внеучебных достижений обучающихся. Также использование информационных систем в образовательном процессе затруднено тем, что классные руководители не видят в этом необходимости, а интерфейс используемых информационных систем недостаточно прост и понятен для пользователей, не прошедших специального обучения.

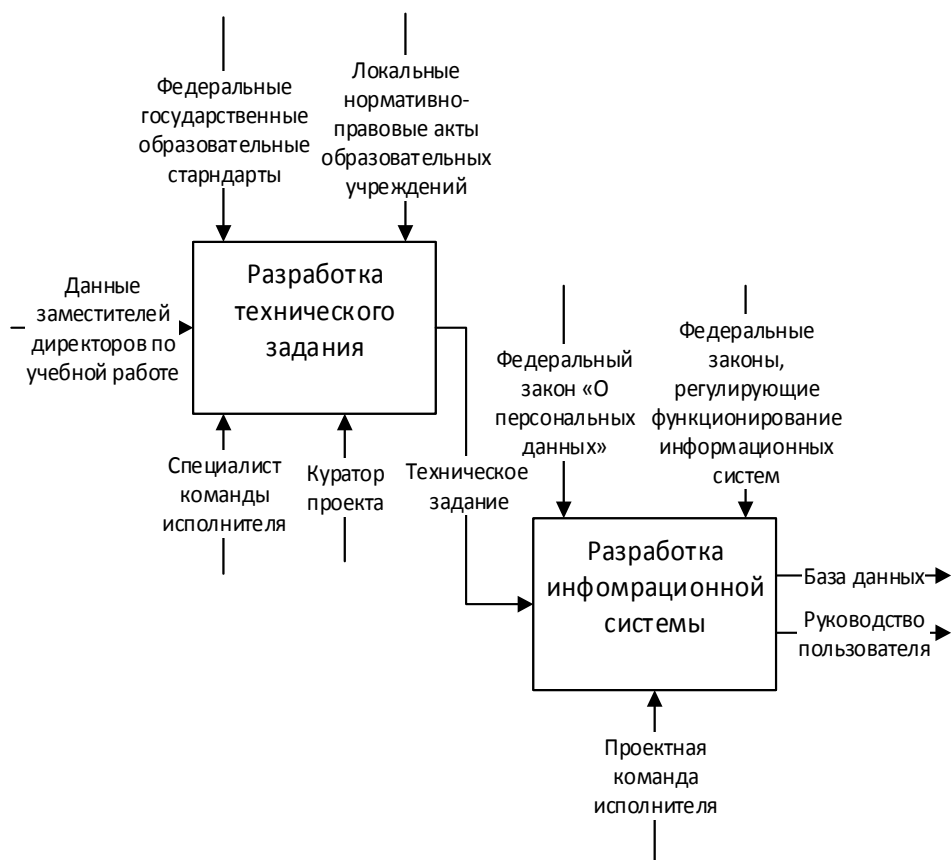


Рисунок 1 – Функциональная модель IDEF0

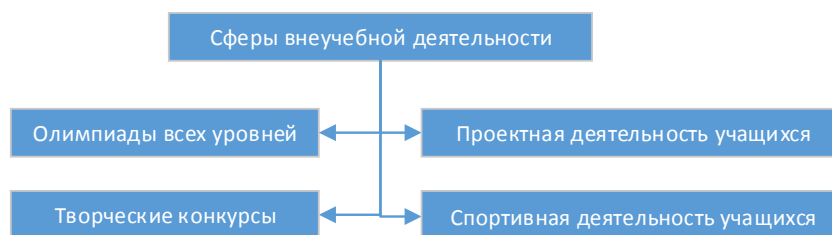


Рисунок 2 – Сферы внеучебной деятельности

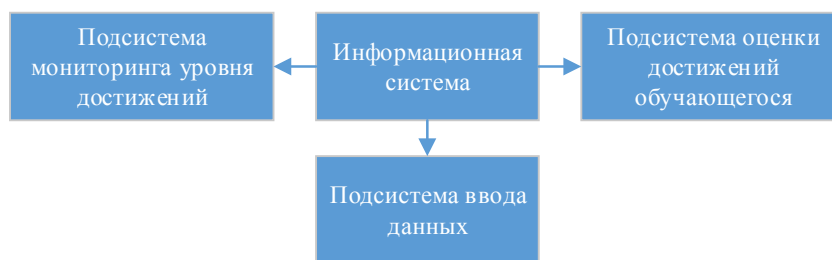


Рисунок 3 – Подсистемы информационной системы

Разработка новой, самостоятельной информационной системы для учета и анализа внеучебных достижений обучающихся позволит исправить недостатки информационной системы «ПараГраф» (например, неудобный интерфейс). Также новая система будет обладать актуальным функционалом и отвечать современным требованиям организации учебного процесса.

ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Е. В. Лачугина,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., профессор Е. А. Волкова

Целью деятельности любой организации является получение устойчивого высокого дохода. Достижение данной цели требует от руководства больших усилий. Реализация комплекса мер по управлению организацией должна быть обоснованной и направленной на достижение определенных целей. В процессе функционирования организации на нее оказывают влияние не только факторы внутренней среды, но и внешней. Любые изменения внешней среды приводят к последствиям. Они могут быть для организации как позитивными, так и негативными. Поэтому для организации очень важно предотвратить влияние негативных факторов и усилить или ускорить действие позитивных.

С целью разработки комплекса мер по стратегическому управлению организацией применяется стратегический анализ. Он направлен на осуществление гибкого регулирования и внесение своевременных изменений в деятельность организации с учетом имеющихся ресурсов.

Комплексное изучение внешней и внутренней среды позволяет сформировать представление об условиях функционирования организации. Проведение анализа среды позволяет получить информацию, которая стано-

вится основой принятия стратегических решений. Успех деятельности компании во многом зависит от своевременного, полного, достоверного и комплексного анализа внешней и внутренней среды организации.

Анализ внешней и внутренней среды организации позволяет выявить ее сильные и слабые стороны, а так же возможности и угрозы с которыми она может столкнуться. Выявление сильных и слабых сторон позволяет сконцентрировать внимание на их устранение, или воспользоваться их преимуществом, чтобы компенсировать влияние негативных факторов или решить существующие проблемы за счет собственных ресурсов. Анализ возможностей и угроз организации позволяет определить негативно влияющие на организацию факторы, которые могут быть устранены за счет ее сильных сторон. Существующие для компании возможности должны быть максимально использованы для улучшения ее показателей эффективности деятельности. Выявленные сильные и слабые стороны компании, а так же угрозы и возможности которые существуют должны быть учтены при формировании стратегии ее развития. Анализ, который раскрывает сильные и слабые стороны организации, а так же существующие во внешней среде возможности и угрозы получил название SWOT – анализ организации. Он способствует оценке конкурентного преимущества перед другими компаниями. Это анализ внутреннего состояния организации. В Таблице 1 представлен SWOT анализ IT компании.

Анализ внешней и внутренней среды организации позволяет сформировать план мероприятий, направленный на реализацию ее стратегии. В ходе SWOT анализа были выявлены следующие проблемы, существующие в организации:

- 1) высокая текучесть кадров;
- 2) рост дебиторской задолженности;
- 3) отсутствие у сотрудников навыков менеджера по продажам;
- 4) сохранение положительного имиджа компании;
- 5) постоянное совершенствование качества услуг;
- 6) диверсификация сферы услуг, разработка новых видов товаров и услуг.

Большой вклад в успешную деятельность организации вносит наличие в ней высококвалифицированных специалистов. Стоит уделить большое внимание проблемам кадровой политики. Высокая текучесть кадров может привести к потерям экономического характера. Увольнение сотрудников может привести к потерям многих связей с поставщиками и клиентами, особенно это важно для сферы услуг. Как правило, клиенты привыкают работать со «своим» менеджером. Постоянная смена менеджеров по обслуживанию предоставляемых услуг может вызвать негативную реакцию со стороны клиентов. Руководству организации стоит обратить внимание на данную проблему и разработать программу по сохранению кадров.

Для устранения текучести кадров могут быть введены следующие мероприятия:

1) осуществление качественного подбора персонала, с учетом требований самой организации в отношении наличия у соискателей необходимых компетенций. Работодателю стоит предоставить максимум информации об организации, о специфике ее работы, о требованиях к работнику, об условиях труда;

2) количество работы и возможность ее выполнения должны быть соизмеримыми. Постоянная занятость создает ощущение стабильности;

3) разработка системы мотивации и премирования;

4) введение системы коллективного решения, чтобы сотрудники были вовлечены в процесс осуществления деятельности организации, что в свою очередь сопровождается возникновением чувства принадлежности;

5) создание хорошего психологического климата в коллективе.

Таблица 1 – SWOT анализ IT-компании

	Возможности	Угрозы
	1. Выход на новые рынки 2. Привлечение новых потребителей 3. Привлечение новых партнеров 4. Открытие новых направлений деятельности 5. Применение льготного режима налогообложения 6. Увеличение объемов продаж 7. Появление на рынке высококвалифицированных специалистов	1. Снижение уровня платежеспособности покупателей 2. Появление новых конкурентов 3. Рост цен у поставщиков 4. Падение спроса 5. Снижение репутации 6. Устаревание популярности продукции
Сильные стороны	ПОЛЕ СНВ	ПОЛЕ СИУ
1. Узнаваемый бренд 2. Гибкая система скидок 3. Обучение персонала и повышение квалификации за счет компании 4. Наличие филиалов в других регионах РФ 5. Наличие лицензии на осуществление деятельности 6. Наличие обратной связи с покупателем	А) 1 – 1в, 2в, 3в Б) 2 – 1в, 2в, 6в В) 3 – 1в, 4в Г) 4 – 1в, 2в, 3в, 6в Д) 5 – 2в, 3в, 4в, 5в Е) 6 – 2в, 6в Ж) 7 – 2в, 3в, 4в, 6в З) 8 – 1в, 2в, 3в, 6в	А) 1 – 5у Б) 2 – 1у, 2у В) 3 – 5у, 6у Г) 4 – 4у, 5у Д) 5 – 2у, 5у Е) 6 – 2у, 5у, 6у Ж) 7 – 2у, 4у, 5у, 6у З) 8 – 2у, 3у, 4у, 5у

Слабые стороны	ПОЛЕ СЛВ	ПОЛЕ СЛУ
7. Современные технологии 8. Успешный опыт компании на рынке		
1. Высокая текучесть кадров 2. Нехватка специалистов 3. Сезонные колебания спроса	А) 1 – 2в, 4в, 6в, 7в Б) 2 – 7в В) 3 – 1в, 2в, 3в, 4в	А) 1 – 2у, 4у Б) 2 – 2у, 4у, 5у В) 3 – 2у, 5у, 6у

Наличие в компании системы обучения персонала играет большую роль в кадровой политике. Проведение тренингов с учетом специфики компании позволяет новым сотрудникам организации понять принцип ее работы, оценить свои силы, набраться опыта у высококвалифицированных специалистов. Повышение квалификации за счет компании может вызвать у сотрудника стремление проявить себя, достичь «больших высот».

Рост дебиторской задолженности является негативным фактором организации. Компания не получает своевременно оплату за предоставленные услуги клиентам. Это может привести к финансовым проблемам организации. Дебиторская задолженность может быть уменьшена за счет:

1) грамотно составленного договора с потребителем, который бы жестко регламентировал сроки оплаты и санкции за нарушение договорных условий;

2) ввести в обязанность менеджера по продажам контроль дебиторской задолженности с введением системы поощрения за данную работу.

Имидж компании – это один из основных факторов, позволяющих компании сохранить свою конкурентоспособность. Он влияет не только на формирование клиентской базы, но и на повышение статуса организации как работодателя. Потребители, как правило, стараются работать с компаниями проверенными временем и имеющими хорошие отзывы. Таким образом, привлекательность компании позволяет расширить свою клиентскую базу, в результате чего увеличивается ее рыночная доля и повышается конкурентоспособность.

Большое значение для компании имеет так же анализ внешней среды. Именно за счет ее изменений осуществляются изменения в структуре оказания услуг самой организации. Изменения законодательства определяют спрос со стороны покупателей. При анализе внешней среды важно так же учесть появление новых замещающих технологий, развитие конкурентных технологий и появление на рынке новых конкурентов, проанализировать ценовую политику конкурентов составляющих альтернативу услугами самой компании. Проблемы, возникающие в организации, могут быть свя-

заны с изменениями внешнего окружения компании. Быстрое развитие IT-технологий приводит к устареванию существующих в организации бизнес-процессов.

Деятельность любой компании осложняется необходимостью приспособливаться к постоянно изменяющимся условиям среды, совершенствовать систему производства или оказания услуг. Для IT-компаний большую роль играет качество предоставляемых услуг. Именно это оценивается потребителями и влияет на дальнейшее сотрудничество. Гибкость системы реагирования на постоянные изменения в области IT-технологий, законодательства, спроса потребителей является залогом успеха компании.

Еще одним фактором определяющим успех компании является расширение спектра предоставляемых услуг. Он позволит не только внедрить новые услуги с учетом спроса потребителей, но и увеличить рыночную долю и усилить конкурентоспособность компании на рынке. У имеются ресурсы, позволяющие провести дифференциацию услуг, внедрить новые услуги с учетом нововведений в законодательстве, бизнес-процессах, IT-технологиях.

Таким образом, можно отметить, что стратегический анализ играет существенную роль в процессе функционирования организации. Он является неотъемлемой частью стратегического управления организацией. Результаты, полученные в ходе анализа внешней и внутренней среды, могут быть использованы в процессе разработки стратегии компании. Качество и своевременность проводимого анализа влияют на выбор стратегии и становятся основой для принятия управленческих решений.

Список литературы

1. Баринов В. А., Харченко В. Л. Стратегический менеджмент : учебное пособие. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 285 с.
2. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент : учебное пособие / А. Т. Зуб. – М.: Юрайт, 2013. – 375 с.
3. Казанкова Н. А. Современный стратегический анализ : учебник и практикум для магистратуры / Н. А. Казанкова. – М. : Издательство «Юрайт», 2014. – 500 с.
4. Стратегический менеджмент : учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения / под ред. А. Петрова. – СПб. : Питер, 2012. – 400 с.
5. Пирогова Е. В. Выявление конкурентных преимуществ фирмы / Е. А. Волкова // Студент – науке будущего: материалы студ. науч.-техн. конф., апр. – Ульяновск : УлГТУ, 2004. – Ч. 2. – С. 6-7.

РАЦИОНАЛЬНОЕ ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

Н. А. Лизавина,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – Пирогова Е. В.*

Существование предпринимательских структур неразрывно связано с разработкой, принятием и реализацией управленческих решений. От того, кто и как организует деятельность на предприятиях, зависят содержание и качество жизни, будущее всех и каждого. В процессе принятия управленческих решений все менеджеры допускают ошибки. Однако это не вопрос «элементарного непонимания простых вещей», хотя такое впечатление и может возникнуть у стороннего наблюдателя. Большинство ошибок, так или иначе, связано с основными жизненными установками менеджеров. Чтобы распознать проблемы, возникающие в процессе принятия управленческих решений, необходимо найти общее в разных ошибках.

Рациональность и интуиция

Большинство проблем в принятии управленческих решений обусловлено отклонениями от рациональной процедуры принятия решений. Статистика показывает: до 60 % управленческих решений принимаются не путем рационального просчета альтернатив, а под воздействием субъективных факторов. Самые значительные отклонения от процедурной рациональности свойственны тем, для кого типично полностью полагаться на стереотипно-интуитивное принятие решений. Интуитивные механизмы принятия решений вырабатываются у людей в процессе их жизни в привычной окружающей среде.

Поэтому лишь в данной среде «стереотипная» интуиция и может сносно работать. Как только окружающая среда резко меняется, апробированный опыт зачастую не подходит – ситуации устроены по-новому, усвоенные поведенческие решения не эффективны. В таких случаях решения, которые «подсказывает» «стереотипная» интуиция, непригодны. Проблемы возникают, когда решения, не являющиеся обыденными и повторяющимися, со значительной степенью неопределенности относительно конечного результата, рассматриваются как обыденные решения на любом уровне руководства. Такой подход является следствием недооценки сложности данного решения и важности его конечного результата. Это в свою очередь повышает вероятность неудачи при принятии и выполнении данного решения. Подавляющее большинство решений, приводящих компании к катастрофе, можно отнести к одной из четырех категорий. Все они происходят либо (1) на этапе организации нового проекта, либо (2) тогда, когда фирма столкнулась с необходимостью реагировать на изменение и обновление бизнес-среды, либо (3) в процессе управления слияниями

и поглощениями, или же (4) в результате усиления конкурентного давления.

Все перечисленное относится к принятию специфических решений для данной компании со значительной степенью определенности. В такие периоды перед фирмами встает множество непростых и многоаспектных задач, решение которых требует определенной гибкости и готовности к переменам. Именно на этих стадиях компании оказываются наиболее уязвимыми. Вместо того чтобы обнаружить скрытые резервы организации, подобные испытания зачастую выявляют незаметные до определенного времени слабые места.

Опасные синдромы

Внезапные коммерческие крахи являются следствием одной из четырех деструктивных моделей поведения. Можно выделить четыре опасных синдрома:

1) ошибочные взгляды руководителя, которые приводят к тому, что в компании складывается искаженное представление о действительности;

2) губительные установки, которые «консервируют» это искаженное представление;

3) сбои в работе коммуникационных систем, призванных обеспечить прохождение потенциально важной информации;

4) лидерские качества, которые мешают руководителям компании корректировать выбранный организацией курс. Задолго до того, как признаки надвигающейся катастрофы становятся очевидными, перечисленные синдромы начинают оказывать влияние на поведение руководителей высшего звена. Внешне организация выглядит вполне здоровой, однако ее внутренние механизмы начинают постепенно разрушаться. Множество ошибок, вызывающих некорректные управленческие решения, допускается еще на этапе постановки проблемы, и это оборачивается для организации самыми серьезными последствиями. В частности, для людей, сформировавшихся в российской культуре, характерно непонимание того, что такое проблема. Обычно, когда россияне ведут речь о проблеме, они имеют в виду либо тяжелое положение, из которого нужно выйти, либо ситуацию, в которой надо сделать выбор. В таком случае принятие решения сводится к ответу на вопрос «что делать?» без его предварительной увязки с вопросами «как видится проблема и почему?» и «как можно действовать?»

Помехи при передаче данных и решения, принятые «на авось»

Довольно часто руководителям мешает принять правильное решение ненадежность информации, плохая организация коммуникаций, помехи, возникающие в ходе передачи данных. Основная проблема коммуникаций между элементами организационной структуры обусловлена неопределенностью во взаимоотношениях между отдельными структурными единицами компании.

При этом распоряжения руководства могут не соответствовать ситуации, не пониматься подчиненными, дублироваться, последующее сообще-

ние может противоречить ранее посланным. Кроме того, в случае неопределенности ситуации горизонтальные связи становятся ненадежными, информация поступает хаотично, что вызывает информационный голод или, наоборот, избыток противоречивой информации.

На этапе генерирования вариантов решения для российских менеджеров характерно отсутствие восприятия множественности вариантов решения как самоценности. Лицо, принимающее решения, «хватается» за первый же оказавшийся у него в распоряжении вариант решения, не желая тратить время, силы и средства на поиски и изучение других возможных вариантов

Ошибки

Непростительной ошибкой в принятии решений, свойственной многим менеджерам, является опускание последнего этапа в принятии решений – обратной связи. Даже самые остроумные и эффективные решения содержат в себе определенную долю погрешности. К тому же в современной предпринимательской среде посылки, на основании которых было принято решение, быстро устаревают. Если при проверке выявляется, что они не соответствуют новым условиям, их следует пересматривать. Как показывает опыт, продолжение осуществления деятельности, которая себя изжила, является следствием отсутствия средств анализа и контроля. Такое утверждение верно как в отношении предприятий, занимающихся производственной деятельностью, так и в отношении решений, принимаемых на высшем государственном уровне

Несомненно, из допущенных ошибок необходимо извлекать уроки. Но в действительности у многих компаний, в которых были приняты неэффективные стратегические решения, просто нет возможности извлекать какие-либо уроки. Некоторые заканчивают свой путь банкротами, некоторые переходят в собственность конкурентов, останки других были выкуплены после разорения. Необходим ответ на вопрос: что же приводит руководителей к провалу?

Можно ответить так: это следующие неправильные действия:

- 1) создание организаций, которые неправильно оценивают окружающий мир и свое положение в этом мире;
- 2) нарушение механизмов управления;
- 3) губительные привычки руководства, обостряющие возникшие проблемы. То, что со стороны выглядит иррациональным и необъяснимым, менеджерам, попадающим в эти ловушки, кажется совершенно естественным и разумным. Исследование этого вопроса поможет руководителям вовремя заметить надвигающуюся опасность и избежать многих ошибок.

Список литературы

1. Савельзон О. Культура принятия решений как фактор прогресса России // Вопросы философии. – 2003. – № 10. – С. 31-45.

2. Савельзон О. Свобода выбора и процедурная рациональность. / Общественные науки и современность. – 2005. – № 1. – С. 109-121.

3. Финкельштейн С. Ошибки топ-менеджеров ведущих корпораций: анализ и практические выводы / пер. с англ. – М. : Альпина бизнес букс, 2004. – 394 с.

4. Ларичев О. И. Теория и методы принятия решений, а также хроника событий в Волшебных Странах : учебник. – М. : Логос, 2000. – 296 с.

5. Акофф Р. Искусство решения проблем / пер. с англ. – М. : Мир, 1982. – 224 с.

6. Балаева О. Н., Титова Н. Л. Совершенствование процессов разработки и принятия управленческих решений в высших учебных заведениях: схема исследования. // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 5-6.

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОЙ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М. А. Лихачева,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова

Бизнес-план представляет собой изложение стратегического плана предприятия, которой направлен на обеспечение понимая стратегических задач организации, определяя количество необходимых ресурсов для выполнения задач. Бизнес-план должен быть составлен таким образом, чтобы уточнить стратегический план со степенью детализации, необходимой для обоснованного выбора и внедрения конкретного проекта его реализации.

Первоначальные этапы бизнес-планирования повторяют этапы разработки стратегии - большая часть информации может быть почерпнута из ситуационного анализа, который проводится при формировании и при мониторинге реализации стратегии организации. Завершающие этапы составления бизнес-плана нацелены на разработку тактики и в формировании финансового плана, основу которого составляют плановый баланс и план доходов, расходов и формирования прибыли.

Завершающий этап построения финансового плана имеет решающее значение для реализации поставленных стратегических задач и плана действий. На этом этапе осуществляется подбор количественных характеристик деятельности предприятия.

Если варианты развития финансового плана не дают нужного результата, предприятие может пересмотреть стратегии и планы мероприятий,

которые могут опираться на имеющиеся ресурсы. Итогом финансового планирования являются плановый баланс и план доходов, расходов и прибыли банка.

Первоначальная точка бизнес-планирования – это оценка затрат, которая обеспечивает решение задач стратегического развития организации, так как составление финансового плана должен определить источники покрытия этих затрат из доходов и прибыли организации. Если стратегия развития является слабой и мало детализирована, то становится понятно, что некоторые стратегические задачи не могут быть решены из-за отсутствия необходимых ресурсов. В этом случае стратегический план мероприятий может быть пересмотрен и найдены менее капиталоемкие альтернативы развития.

Кроме затрат, стратегический план может и увеличить расходы, и использования доли прибыли, направляемых на совершенствование текущих операций. Совокупные неоперационные расходы, связанные с новыми проектами развития и существующими видами деятельности, а также все планируемые направления применения прибыли должны быть отражены в прогнозе использования прибыли и расходов.

Оканчивает процесс бизнес-планирования построение финансового плана предприятия. Его роль очень высока, так как:

- выступает ориентиром для оценки результатов работы организации. На основе этого плана разрабатывается план материального и нематериального поощрения сотрудников;

- позволяет оценить, как разработанная стратегия обеспечена ресурсами и внутренними возможностями организации, и заранее отказаться от проектов, реализовать которые не позволяет потенциал фирмы.

Финансовый план может разрабатываться «сверху вниз» или «снизу-вверх», но главным условием являются соучастие подразделений в процессе бизнес-планирования и ориентирование на стратегию развития предприятия.

Важнейшими задачами финансового планирования являются нахождение оптимальной структуры активных и пассивных операций, которые позволят наиболее полно реализовать выбранные руководством стратегии развития и которые будут учитывать реальные возможности организации и внутренними документами (системой лимитов) ограничения деятельности.

Список литературы

1. Баринов В. А. Стратегический менеджмент : учебное пособие / В. А. Баринов, В. Л. Харченко. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 285 с.
2. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление : учебник / А. Л. Гапоненко. – М. : Омега-Л, 2015. – 464 с.

МАТРИЦА «ПОДДЕРЖКА X СИЛА ВЛИЯНИЯ» НА ПРИМЕРЕ ОАО «УЛЬЯНОВСКЭНЕРГО»

М. А. Лихачева,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – ст. преподаватель А. В. Чурашкина

Стейкхолдеры – это все, кто заинтересован в проекте, оказывает влияние на проект или находится под воздействием проекта (это определение и стейкхолдер-анализис в целом – адаптивны, то есть если вы не работаете в проектном формате, вы можете перекладывать все понятия на свои рабочие задачи).

Управление стейкхолдерами – системное выявление, анализ и планирование мероприятий по коммуникациям, ведению переговоров и влиянию на стейкхолдеров.

Существуют **2 типа стейкхолдеров**: внутренние (сотрудники, топ-менеджмент, учредители) и внешние (покупатели, поставщики, кредиторы, держатели акций, общество, государство).

Матрица «поддержка × сила влияния» представляет собой систему координат x и y на плоскости, на которой внутри прямоугольника $-5 \leq x \leq +5$, $0 \leq y \leq 5$ в виде условных значков размещаются стейкхолдеры (рис. 4). На первый взгляд, получающаяся картина не привносит ничего нового в структуру информации об окружении бизнеса или проекта. Однако это не так. Стейкхолдеры, расположенные в левом верхнем углу этой матрицы (условно говоря, $-5 \leq x \leq +2$, $2,5 \leq y \leq 5$) представляют для лидера наибольшую угрозу.

Не следует также пренебрегать работой со стейкхолдерами с минимальной силой влияния, но с крайней степенью противодействия бизнесу или проекту. Одна из причин заключается в том, что эти «незначительные» стейкхолдеры могут быть использованы как инструмент давления на лидера другими заинтересованными лицами, чьи позиции не прояснены или не высказываются по политическим соображениям ($x = 0$), а сила влияния достаточно велика. Таким образом, нулевые значения «параметров важности» x и y могут сигнализировать о потенциальных рисках.

Теоретически для снижения отрицательного воздействия некоторого стейкхолдера на бизнес или проект стратегия взаимодействия с ним может быть направлена либо на увеличение поддержки, либо на снижение силы влияния. Однако последняя стратегия довольно опасна, поскольку очевидным образом приводит к возникновению конфликт.

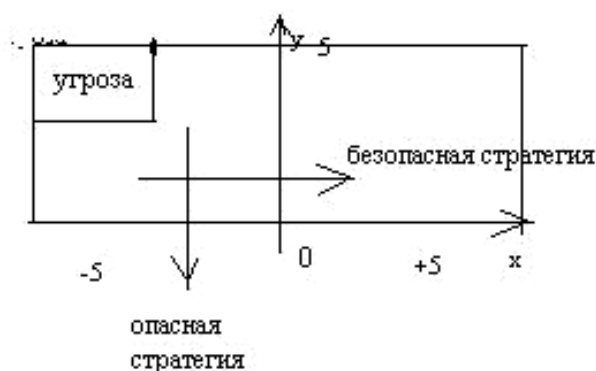


Рисунок 1 – Матрица «поддержка x сила влияния»

Данная матрица может наглядно показать, где какой стейкхолдер находится. Какая стратегия является основой для построения с ними взаимовыгодных отношений.

Матрица «поддержка x сила влияния»

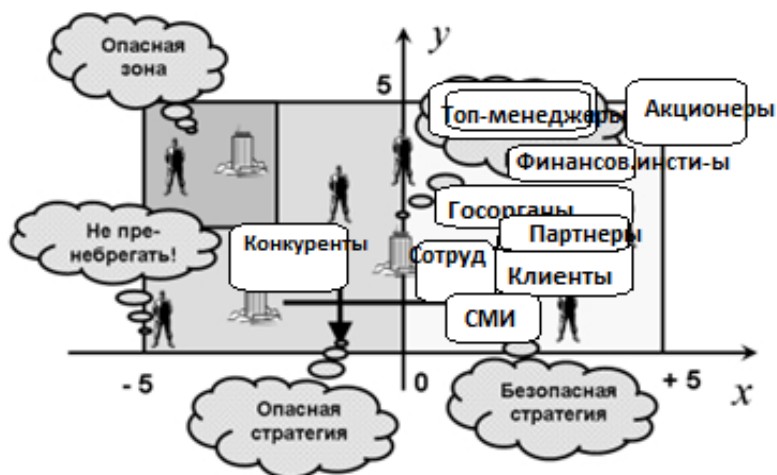


Рисунок 2 – Матрица «поддержка x сила влияния»
ОАО «Ульяновскэнерго»

Из выше сделанных анализов, мы выявили, какую силу влияния и какую силу поддержки имеют стейкхолдеры ОАО «Ульяновскэнерго».

Из этого анализа можно выявить, что наилучшую стратегию занимают акционеры и топ-менеджеры, как говорилось выше они имеют большую силу поддержки и силу влияния. Лидеру на данном этапе не стоит расслабляться, ведь в любой момент акционеры могут изменить приоритет деятельности фирмы, а топ-менеджеры могут уйти на другие должности в другие компании, возможно даже к конкурентам, что приведет к упадку.

Остальные стейкхолдеры заняли безопасную стратегию. Здесь важно учесть, что они так же в любой момент могут оказаться в стратегии угрозы.

Как и ожидалось – конкуренты заняли отрицательную сторону. Здесь надо предпринять безопасную стратегию. Сделать так, что бы поддержка стала не отрицательной, а хотя бы нулевой. Иначе отрицательные значения могут превратиться в опасную стратегию, что приведет к плачевному состоянию. Что бы изменить поддержку и силу влияния необходимо применять различные тактики.

В целом можно сказать, что ОАО «Ульяновскэнерго» имеет достаточно неплохие отношения с стейкхолдерами, это наглядно показано в диаграмме 1. Это говорит о том, что стратегия выбрана правильно, удовлетворяются интересы обеих из сторон.

Когда стейкхолдеры определены, начинаем выстраивать с ними отношения. Процесс может быть соотнесен с 4 моделями PR.

1. Манипулятивная модель (например, разработка непрозрачной программы лояльности или деятельность органа власти/политической партии ради получения поддержки).

2. Модель информирования (распространение честной (возможно, не совсем полной) информации по всем возможным каналам; односторонний порядок коммуникации).

3. Модель взаимопонимания (коммуникация как диалог, важна обратная связь, хотя интересы и цели организации все равно важнее).

4. Модель социального партнерства (систематическая работа со стейкхолдером; клиент становится соавтором продукта, а не просто потребителем; эта модель наиболее эффективна для работы со стейкхолдерами, так как позволяет со временем предугадывать их ожидания).

Таким образом, можно сказать, что в целом отношения со стейкхолдерами у ОАО «Ульяновскэнерго» находятся на высоком уровне. Но это не говорит о том, что больше нет необходимости в анализах. Наоборот, за такими стейкхолдерами как конкуренты, клиенты, госорганы, акционеры и топ-менеджерами необходим тщательный анализ. Другие стейкхолдеры находятся в безопасной стратегии – это такие как, поставщики, сотрудники, партнеры и другие.

Список литературы

1. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономистъ, 2013. – 296 с.

2. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление : учебник. – М. : Омега-Л, 2015. – 464 с.

3. Цыцарова Н. М. Инновационный менеджмент : учебное пособие / сост. Н. М. Цыцарова. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 195 с

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т. А. Лукьянова,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро

Положительный финансовый результат свидетельствует об эффективном и целесообразном использовании активов предприятия, его основного и оборотного капитала. Отрицательный финансовый результат говорит о наличии убытка, т. е. о превышении затрат предприятия над его доходами [3, с. 129].

Парушина Н.В. считает, что прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают организации после реализации товаров. Количественно она представляет собой разность между чистой выручкой (после уплаты налогов) и полной себестоимостью проданных товаров. Конечный финансовый результат деятельности любой коммерческой компании всех организационно-правовых форм хозяйствования выражается прибылью (убытком), выявленной за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех ее хозяйственных операций. Она отражается в бухгалтерской балансе как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) [6, с. 167].

По мнению Савицкой Г. В., прибыль – это часть добавленной стоимости, которую непосредственно получают предприятия после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности [7, с. 250].

Размер прибыли и уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, маркетинговой, сбытовой и финансовой деятельности предприятия. Поэтому данные показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Классификация финансовых результатов представлена на рис. 1.

По видам хозяйственной деятельности различают прибыль от основной (операционной) деятельности, прибыль от инвестиционной деятельности, прибыль от финансовой деятельности.

По составу включаемых элементов различают валовую, маржинальную прибыль, общий финансовый результат отчетного периода до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль), прибыль до налогообложения, чистую прибыль.

Маржинальная прибыль – это разность между выручкой (нетто) и переменными затратами, относящимися к реализованной продукции.

Валовая прибыль – это разность между выручкой (нетто) и производственной себестоимостью реализованной продукции.

Брутто-прибыль включает финансовые результаты от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы (до выплаты процентов и налогов). Характеризует общий финансовый результат, заработанный предприятием для всех заинтересованных сторон (государства, кредиторов, собственников, наемного персонала).



Рисунок 1 – Классификация показателей прибыли предприятия

Прибыль до налогообложения – это результат после выплаты процентов кредиторам.

Чистая прибыль – это сумма прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений.

В зависимости от характера деятельности предприятия выделяют прибыль от обычной (традиционной деятельности) и прибыль от чрезвычайных ситуаций, необычных для данного предприятия [5, с. 11].

По характеру налогообложения различают налогооблагаемую прибыль и не облагаемую налогом (льготируемую) прибыль в соответствии с налоговым законодательством, которое периодически пересматривается.

По степени учета инфляционного фактора различают номинальную прибыль и реальную прибыль, скорректированную на темп инфляции в отчетном периоде.

По экономическому содержанию прибыль делится на бухгалтерскую и экономическую.

Бухгалтерская прибыль определяется как разность между доходами и текущими явными затратами, отраженными в системе бухгалтерских счетов.

Экономическая прибыль отличается от бухгалтерской тем, что при расчете ее величины учитывают не только явные затраты, но и неявные, не отражаемые в бухгалтерском учете (например, затраты на содержание основных средств, принадлежащих владельцу фирмы).

По характеру использования чистая прибыль подразделяется на капитализированную и потребляемую.

Капитализированная прибыль – это часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов предприятия.

Потребляемая прибыль – те ее части, которые расходуются на выплату дивидендов акционерам предприятия [5, с. 13].

Элементы системы показателей прибыли связаны друг с другом и прочими данными, отраженными в отчете о прибылях и убытках [1, с. 87].

Экономическая сущность прибыли проявляется через выполняемые ее функции:

1. Основная цель предпринимательской деятельности и фактор повышения материальной заинтересованности работников предприятия.
2. Мера эффективности финансово-хозяйственной деятельности.
3. Источник финансовых ресурсов для развития предприятия и увеличения его рыночной стоимости. Чем больше прибыли остается в распоряжении предприятия, тем меньше его потребность в привлечении заемных средств, тем прочнее его финансовое состояние.

Источник финансирования доходной части федеральных и местных бюджетов. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ [2, с. 13].

На прибыль хозяйствующего субъекта влияют множество факторов, которые можно разделить на 2 группы: внешние и внутренние. Основные формы представлены на рис. 2.



Рисунок 2 – Факторы, влияющие на прибыль организации

Внешние факторы оказывают влияние на прибыль со стороны окружающей среды предприятия. Они включают в себя рыночно-конъюнктурные и хозяйственно-правовые и административные факторы.

Рыночно-конъюнктурные факторы оказывают влияние на конкурентоспособность товаров предприятия и их ценность, а также на динамику спроса и предложения. Они представляют собой: диверсификацию деятельности организации; организацию эффективной системы рекламы на предприятии; уровень развития внешнеэкономических связей предприятия.

Хозяйственно-правовые и административные факторы влияют на взаимодействие организации с государством и другими субъектами хозяйственной деятельности. Данные факторы содержат в себе: налогообложение; правовые акты, постановления и положения, регламентирующие деятельность предприятия; государственное регулирование тарифов и цен на товары (работы, услуги).

Внутренние факторы отражают структуру, сущность самого предприятия. Они включают в себя 4 группы факторов: материально-технические; организационно-управленческие; экономические и социальные факторы.

Материально-технические факторы обеспечивают экономию как живого, так и овеществленного труда. Они представляют собой: использование прогрессивных и экономичных предметов труда; модернизацию и реконструкцию материально-технической базы производства.

Организационно-управленческие факторы позволяют организации заявить о себе на новых рынках, а также оказывают влияние на структурные изменения. Данные факторы содержат в себе: освоение новых видов продукции и услуг; разработка стратегии и тактики деятельности и развития предприятия.

Экономические факторы позволяют организации эффективно использовать денежные средства предприятия и включают в себя: финансовое и налоговое планирование деятельности предприятия; анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли; экономическое стимулирование производства.

Социальные факторы позволяют повысить качество товаров организации. Они содержат в себе: повышение квалификации работников; улучшение условий труда; организацию оздоровления и отдыха работников [4, с. 273].

Таким образом, рассмотрев экономическую сущность прибыли, можно сделать вывод о том, что это многогранная экономическая категория, требующая особого внимания со стороны финансовых менеджеров.

Список литературы

1. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – М. : Инфра-М, 2013. – 213 с.
2. Байдыбекова, С. К. Система анализа финансовых результатов предприятия / С. К. Байдыбекова // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 3. – С. 9 – 14.
3. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия : учебник / Л. Т. Гиляровская, А. В. Вихарева. – СПб. : Издательский Дом «Питер», 2012. – 356 с.
4. Когденко, В. Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика : учебное пособие для студентов вузов / В. Г. Когденко, М. В. Мельник, И. Л. Быковников. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 471 с.
5. Мануйленко, В. В. Экономическая сущность, виды и функции прибыли хозяйствующего субъекта: современный аспект / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 33. – С. 2-11.
6. Парушина, Н. В. Экономический анализ : учебное пособие / Н. В. Парушина. – М. : КНОРУС, 2013. – 304 с.
7. Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 649 с.

КОНФЛИКТОЛОГИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

А. В. Макарова,

студентка Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова

Понятие конфликта

Конфликт – это более заостренный метод разрешения противоречий в заинтересованностях, целях, взглядах, появляющихся в процессе общественного взаимодействия. Конфликты формируются по самым разнообразным факторам и мотивам: эмоциональным, экономическим, политическим, ценностным и религиозным. Надлежит выделить, что сама личность внутренне двойственна и расположена к постоянным противоречиям и стрессам. Поэтому конфликтам присуще многообразие оснований, форм, степеней и мотивов. Это порождает трудность определения понятия «конфликт» и создания его классификации.

Определение принятия решений

Принятие решения – это процесс осмысленного выбора лучшего варианта (альтернативы) решения проблемы. Процесс принятия решения – главный и основной на всех уровнях обработки информации в системе целенаправленной деятельности.

Определение управленческих решений

Управленческие решения – результат анализа, моделирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернатив из множества вариантов достижения конкретной цели системы менеджмента.

Причины возникновения конфликта и его последствия

У всех конфликтов есть причины. Основными видами причин являются:

- ограниченность ресурсов;
- взаимозависимость заданий;
- противоречия в целях;
- разные взгляды на ценности;
- отличия в поведении;
- различия в уровне образования;
- плохие коммуникации;
- разбалансирование рабочих мест;
- плохая мотивация.

Если же не найти результативного способа разрешения конфликта, могут возникнуть негативные последствия, вернее условия, препятствующие достижению целей.

1. Увеличение эмоциональной и психологической напряженности в коллективе.
2. Недовольство, плохое состояние духа.
3. Малая доля сотрудничества в будущем.
4. Препграда к внедрению нового.
5. Понятие о другой стороне как о «враге», представление о своих целях как о положительных, а о целях другой стороны – как об отрицательных.
6. Уменьшение взаимодействия и общения между конфликтующими сторонами.
7. Конфликт нередко меняет приоритеты, что приводит к опасности истинные интересы сторон. [2, 237 стр.]

Проблема принятия решения во время конфликта

Важным условием при разрешении конфликтной ситуации является грамотное определение принимаемых решений. Как раз необоснованные решения вместе с пренебрежением интересов и мнений другой стороны в большинстве случаев приводят к росту противостояния сторон во время конфликта.

Этапы принятия решений во время конфликтной ситуации:

Первый этап. Возведение информационной модели актуального состояния конфликтной ситуации.

Смысл заключается не только в том, чтобы получить подробную информацию о конфликтной ситуации, но и в том, чтобы эта информация широко определяла как позитивные, так и негативные моменты в ее состоянии.

Второй этап. Подготовка прогноза развития конфликтной ситуации. Прогноз должен состоять из трех основных вариантов будущих изменений в конфликте:

- 1) возможный худший вариант развития событий;
- 2) возможный лучший вариант развития событий;
- 3) более вероятный вариант прогноза развития событий. Такая вариативность прогностической модели усиливает ее свойство. Без прогнозов трудно рассчитывать на успех в разрешении конфликтной ситуации, руководить всеми событиями – значит уметь все их предвидеть.

Третий этап. Принятие решения в продолжении или завершении деятельности.

Четвертый этап. Обобщение полученного опыта. Это индивидуальный и один из важнейших этапов, потому что обучение на собственном опыте является одним из наиболее результативных способов продвижения практической деятельности.

Можно сделать вывод, что обоснованные решения, компетентная деятельность социального работника при разрешении конфликтов – важнейшие условия решения важных задач социальной работы. [1, с. 36]

Список литературы

1. Крюкова Т. В. Основы теории принятия решений в конфликте : учебное пособие / Т. В. Крюкова. – СПб., 2005. – 88 с.
2. Балдин К. В. Управленческие решения : учебник по специальности «Менеджмент» / К. В. Балдин. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К^о, 2006. – 494 с.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНА

Е. Н. Манько,
студентка Института сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ в г. Шахты
Науч. рук. – к.э.н., доцент Буряков С.А.

Мир бизнеса сталкивается с революционными изменениями: «Все мы ощущаем, что происходящие вокруг перемены не являются лишь некими тенденциями, а представляют собой воздействие мощных, необратимых сил: глобализация рынков, распространение информационных технологий, компьютерных сетей, распад иерархических структур, которые организовали труд с середины XIX столетия» [1].

Национальная экономика России во многом формируется и определяется экономикой регионов, которые являются ее важной подсистемой. Развитие каждого отдельно взятого региона, включая сложившиеся в нем сложные экономические взаимоотношения, со своим уникальным хозяйственным комплексом с одной стороны, а также взаимоотношения между экономиками различных регионов формируют сложную структуру национальной экономики России.

Каждый регион обладает некоторой совокупностью отраслей, представляющей отраслевую структуру территории, которые проявляются в множестве экономических связей, региональных хозяйственных систем и производительных сил, которые обладают определенными пропорциями. В то же время, экономические отношения внутри каждого региона не являются чем-то статичным, а имеют тенденцию постоянно развиваться, в них происходят различные изменения. Такая структура системы хозяйствования региона, а также темпы происходящих в ней изменений способствуют оценке тесноты существующих межотраслевых связей и возможностей региона самостоятельно удовлетворять свои внутренние потребности.

Отраслевая структура территории позволяет выявить значение того или иного региона в территориальном разделении труда [2, с. 21], что является важным этапом в оценке экономики в целом, а также необходимым инструментом для разработки концепций развития экономических отношений в межрегиональной экономике. Территориальное разделение труда характеризуется едиными таможенными пределами, обязательной для всех участников отношений валютой, общим рынком труда и капитала [3, с. 35]. При этом, территориальное разделение труда можно описать как специализацию регионов, направленность их производства на определенный вид или виды товаров и услуг, с целью дальнейшего их обмена. Так, регионы, в пределах своей территории, на которых размещены какие-то виды производства, имеют собственную производственную специализацию, которая и определяет, насколько регион интегрирован в территориальное разделение труда.

Примечательно, что теоретические предпосылки развития идей производственной специализации регионов впервые были введены не исследователями регионалистами, а в рамках теории международных экономических связей. Здесь необходимо отметить заслуги классиков политэкономии Э. Хекшера и Б. Олина, а также А. Смита и Д. Рикардо, которые в своих трудах, посвященных выстраиванию взаимоотношений между государствами, основные выводы получили в системе постулатов межрегиональных отношений. Благодаря классикам в понятийном аппарате ученых появились такие термины как абсолютные и относительные преимущества территории, трудовые издержки. Последние, согласно теории Хекшера-Олина выступали в качестве главного фактора, определяющего структуру производства. Позже в научной литературе концепции первых исследователей были развиты и расширены [4, с. 27].

Посредством анализа отраслевой структуры регионов возможно создание моделей ускоренного развития укрупненного территориального комплекса, включающего несколько соседствующих регионов. Это, в свою очередь, будет способствовать тому, что указанный регион или группа регионов в более короткие сроки смогут совершенствовать отраслевую специализацию и смогут занять высокое место в рамках единого экономического пространства.

Производственная специализация, оказывающая влияние на конкурентоспособность региона, заключается в наличие специализирующих отраслей, которые находятся в составе регионального экономического комплекса. Такие базовые преимущества как территориальные особенности, позволяющие производить продукцию в необходимых масштабах, за счет использования благоприятных природно-экономических условий, обуславливают специализацию регионального комплекса. Здесь, в качестве важнейшей характеристики выделяются отрасли специализации, то есть

такие, удельный вес которых в общем объеме производства максимальный, что позволяет добиваться наибольшего экономического эффекта. На современном этапе экономического развития в научной литературе накопилось множество определений понятия специализация.

В широком значении специализацию можно представить как сосредоточение на каком-то виде деятельности. Согласно подходам одних исследователей, в качестве специализации выступает сконцентрированная деятельность на тех производственных отраслях, где участник экономических отношений имеет преимущества, естественные или приобретенные. Другие ученые приводят точку зрения, согласно которой под специализацией следует понимать концентрацию на конкретных направлениях специальной деятельности, куда могут входить отдельные технологические операции или виды производимой продукции [6, с. 51].

Представленные подходы объединяет то, что специализация отражает какое-либо узкое направление деятельности, независимо оттого, в силу каких причин оно вызвано. Производственная специализация включает в себя отрасли, характеризующиеся признаками высокой концентрации производства на территории, положительным влиянием на остальные отрасли региона и экономику в целом, способностью к осуществлению межрегионального обмена результатами труда.

Производственная специализация региона должна основываться на комплексном, эффективном и пропорциональном развитии отдельных отраслей системы хозяйствования региона. Такое развитие позволяет говорить об обеспечении территории рациональной концентрацией производственных отраслей, заключающейся в сочетании отраслей специализации и вспомогательных направлений, то есть различных обслуживающих видов деятельности, к которым относятся отрасли материального производства (транспорт и связь, строительство, финансовые организации), непромышленной сферы (образование, здравоохранение, жилищнокоммунальная сфера и т. д.), сконцентрированные на удовлетворении внутренних потребностей отрасли сельского хозяйства и промышленности. Комплексность регионального хозяйства прослеживается через объемы внутрирегионального производства, потребляемые на территории, долю межотраслевой продукции, степень использования региональных ресурсов и отраслевую структуру региона в целом.

Удовлетворение потребностей населения через выполнения социально-экономических функций, возложенных на регион, с максимально эффективным и рациональным использованием внутренних экономических факторов и собственной ресурсной базы, это те необходимые критерии, при выполнении которых отраслевую структуру можно назвать оптимальной. Однако на сегодняшний день, рыночные механизмы хозяйствования ограничивают процесс оптимизации отраслей в границах территории.

Осуществление структурных сдвигов должно сопровождаться ясным пониманием имеющихся проблем в отраслевой структуре территории, значительной теоретической проработкой данного вопроса, так как допущенные ошибки в попытке оптимизации отраслей могут привести к негативным результатам функционирования специализированных производств, на которых базируется вся экономика региона [8, с. 29]. Поиск путей оптимального соотношения отраслевой структуры региона непременно поднимает вопрос приоритетности развития и размещения производств, который решается с помощью обоснования производственной специализации и комплексности хозяйственной структуры территории. В каждом регионе необходимо прикладывать особые усилия по развитию отраслей специализации, наиболее экономически эффективных, для которых существуют благоприятные факторы.

Сфера сервиса является быстро растущей отраслью экономики. Культура обслуживания становится особенно важна в условиях мирового экономического кризиса. Для повышения конкурентоспособности государства и улучшения качества предоставляемых услуг сервисная деятельность по всем направлениям должна качественно расти [10].

На данном этапе уровня развития экономических отношений в Российской Федерации этого можно добиться только посредством постоянного и непрерывного контроля и координации направления инвестиций в приоритетные отрасли экономики и постоянной оценки эффективности вложенных средств и уровня отдачи от вложений.

Список литературы

1. Бурякова О. С., Кузнецова А. С. Состояние информационной экономики в России // Материалы XV Международной научно-практической конференции «В мире научных открытий». Центр научной мысли. – 2015. – С. 146-149.
2. Региональная экономика и управление : учебное пособие. – 2-е издание. – Питер, 2007. – 288 с.
3. Региональная экономика и управление : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
4. Прытков Р. М. Особенности производственной специализации Оренбургской области // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2014. – № 8. – С. 127-132.
5. Антонюк В. С., Ваисович Э. Р. Структурная политика в отраслях производственной специализации региона // Челябинский гуманитарий. – 2010. – № 4. – С. 11-20.
6. Новоселова Н. Н., Новоселов С. Н. Воздействие глобализации мировой экономики на функционирование инновационного рынка // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 9, Ч. 1.

7. Бурякова О. С., Зубкова С. В. Сервис как перспективное направление экономической деятельности // Международная научно-практическая конференция «Интеллектуальный и научный потенциал XXI века». – 2016. – С. 173-176.

8. Кармиргодиева А. А., Черкесова Э. Ю. Влияние демографических факторов на социально-экономическое развитие // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 249.

9. Cherkesova E. Y., Breusova E. A., Savchishkina E. P., Demidova N. E. Competitiveness of the human capital as strategic resource of innovational economy // Journal of Advanced Research in Law and Economic. – 2016. – Volume VII (Winter), Issue 7(21). – P. 1662-1667.

10. Пахомова А. И., Буряков С. А. Сфера услуг как движущая сила развития сервисных инноваций // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-1 (67-1). – С. 384-387.

11. Буряков С. А., Бреславцева Н. А., Скорев М. М. Воспроизводство трудовых ресурсов: институт реновации, институциональная модернизация. – Новочеркасск, 2011.

12. Черничкина О. С., Пахомова А. И. Процветающий сервис как экономическое благо России // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 4-2 (11). – С. 62-63.

13. Пахомова А. И., Буряков С. А. Современные информационные технологии в системе повышения эффективности деятельности сервисных предприятий // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 4-2 (69-2). – С. 568-571.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ

В. С. Маркелова,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова***

Что нужно для того чтобы ваш бизнес, производство, предприятие расцвело, приносило прибыль и не давало сбой?

Конечно, это совокупность многих факторов: знаний, опыта, личные качества людей и, конечно, правильное и грамотное управление, которое сделает различные внутренние дела предприятия одной системой, слаженной работой одного механизма.

Разберем подробно именно управленческие решения и посмотрим, как необходимы они для удачного процветания компании. Что же это такое? Как правильно применить и выстроить их на своем производстве?

Итак, управленческие решения – вид управления труда, совокупность взаимосвязанных, целенаправленных и логически последовательных управленческих действий, которые обеспечивают реализацию управленческих задач.

Разберем подробно данное определение:

Чтобы предприятию избежать каких-либо проблем, сбоев работы, потерю прибыли и неполадок на производстве нужно грамотное управление. Руководители должны четко составлять цели и продумывать их реализацию с учетом знаний закона.

Чем выше статус руководителя, тем больше ответственных решений он должен принимать. Ежедневно приходится решать вопросы, связанные с достижением ближайших целей, осуществлением долгосрочного планирования, перестановкой кадров, урегулированием конфликтов и т. д.

Задача руководителя увидеть проблемы производства, сформулировать их и ясно донести до подчиненных какие действия, усилия, знания нужны для достижения общей цели.

Любой руководитель, несомненно, должен владеть психологией. Он должен совершенно ясно понимать кому и в какой форме поднести ту или иную задачу для эффективного исполнения. Не последнее место занимает мотивирование сотрудников. И только хороший руководитель, который опирается на практические знания, личный опыт и знания психологии сможет добиться эффективной работы каждого, что в целом приведет к слаженной работе всей компании.

Для того чтобы понять эффективна ли работа руководителя, выделим несколько этапов управленческих решений:

- обнаружение, постановка и грамотное составление проблемы
- распределение полномочий для эффективной работы
- построение информационной модели проблемной ситуации;
- построение концептуальной модели проблемной ситуации;
- обнаружение и сравнение вариантов
- принятие решения

Важным этапом является формулирование проблемы и правильное ее обозначение. Только тогда желаемый конечный результат будет достигнут.

Рассмотрим таблицу критерий, из которой наглядно понятно какие признаки соответствуют грамотной работе, а какие напротив, сильно навредят работе всего предприятия.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что управленческие решения, а именно в структуре деятельности руководителя, являются очень важной частью для стабильной и прибыльной организации. Решения руководителя, правильная сформулированная задача и способы реализации проблемы, а так же правильное делегирование полномочий являются гарантом успеха деятельности организации.

Таблица 1 – Критерии управленческого решения

Вид решения	«Хорошее»	«Плохое»
Признаки решения	-эффективность, -обоснованность, -своевременность, -реализуемость, -конкретность, -сочетание жесткости и гибкости.	- решения, принятые на безальтернативной основе; - решения, основанные на ошибочном прогнозе развития рынка; - решения, основанные на ошибочно выбранных критериях.

СТИЛИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

М. А. Маслюкова,

студентка Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова

Для каждой организации самым важным элементом является принятие решения, от которого зависит развитие компании и ее будущее. Ведь нужно сознательно выбрать самую лучшую альтернативу решения какого-либо вопроса в организации. Для правильного принятия управленческих решений существуют стили принятия УР, с помощью которых можно грамотно выбрать наилучший стиль, который будет подходить для своей организации.

Стиль принятия управленческих решений – комплекс способов и стандартов поведения руководителя в ходе формирования и принятия управленческих решений, которые определяют особенности этой функции управления.

В настоящее время принято считать, что стиль руководителя в принятии решения имеет прямое воздействие на реализацию стратегических планов. Знание и выбор стиля принятия решения руководителями может помочь определить, какой из них стиль скорее всего будет иметь успех в данной конкретной ситуации. Какого-то одного наилучшего стиля управления для руководителя не существует. Но, весьма, зачастую упоминают такое определение как гибкость. Гибкость дает возможность принимать наиболее надлежащие сложным ситуациям решения, адаптироваться к работе, труду в определенных ситуациях. Руководители с гибким стилем управления спокойно относятся к неопределенности, не требуют постоянного контролирования действий и оказывают поддержку другим в совместной работе. «Гибкие» руководители наиболее удачно действуют при реше-

нии комплексных вопросов, в то время как жесткий стиль больше всего подходит для проблем, которые требуют быстрых, конкретных решений.

Всего выделяют четыре стиля принятия решений: (аналитический, концептуальный, директивный и либеральный)

1. Аналитический стиль. Руководители с таким управлением отличаются терпимым отношением к неопределенности и владеют возможностью к восприятию сложных проблем. Они предпочитают обширную информацию и рассматривают наибольшее количество альтернатив. Они прилагают все усилия к достижению наилучшего в данной ситуации итога. Им нравится многообразия, поиски.

2. Концептуальный стиль. Руководители такого стиля обладают тенденцией ориентироваться на достижения. Они верят в открытые и основанные на доверие отношения с подчиненными. При принятии стратегических решений они стараются получить множество информации и исследуют различное количество вариантов. Они, в основном, сосредоточены на долгосрочных вопросах. Предпочитают похвалу, признание и самостоятельность.

3. Директивный стиль. Руководители с таким стилем управления нетерпимы к неопределенности, им присуща стремление к работе с техническими вопросами. Руководители этого типа часто испытывают сильную потребность во власти. Они применяют мало информации, рассматривают мало альтернатив и любят быстрые решения. Такие руководители предпочитают наличие сформированной конкретной структуры в своем окружении и склонны получать дополнительную информацию в устной форме. Они склонны к агрессивности.

4. Либеральный стиль. Руководители с этим стилем работы глубоко переживают за предприятие и действия подчиненных. Они любят советовать, уверять, а никак не указывать, обеспечивают только единое управление и восприимчивы к предложениям. Им необходимо небольшое количество данных и они предрасположены концентрировать свои действия на кратко- среднесрочных перспективах.

В заключение, хотелось бы сказать, что стили принятия УР действительно важны для любой организации. Нужно только подобрать для себя свой индивидуальный стиль, с помощью которого руководитель сможет грамотно управлять предприятием и организация будет эффективно развиваться в своем направлении.

Список литературы

1. Орлов А. Н. Теория принятия решений : учебник. – М. : Экзамен, 2014.
2. Ременников В. В. Разработка управленческого решения : учебное пособие. – М. : ЮНИТИ, 2015.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ

А. А. Мигулина,

*студентка Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) Донского государственного технического университет*

Науч. рук. – к.э.н., доцент А. И. Пахомова

Последнее десятилетие XX века было для России крайне катастрофичным. Системный кризис сразил почти все сферы жизнедеятельности российского общества. Одна из основных причин кризиса – распад системы государственного и производственного управления. Потеря управляемости экономики оборотилась сильным сокращением производства, рабочей активности и жизненного уровня населения.

Во всемирной практике лихорадка вокруг управления по результатам переменялся разочарованием и скептицизмом. Результаты оглушительных деятельств по реформированию государственного подразделения в духе Нового государственного управления устанавливаются под задачу. В этот же момент, в отечественной практике попытки введения механизмов управления по результатам не прерываются.

Управление по результатам может применяться для увеличения контроля и для подъема результативности деятельности публичных организаций. Преимущества от введения управления по результатам могут быть как управленческими, так и политическими.

Ключевая идея управления по результатам содержится в понимании того, что ни одна организация сама по себе не играет никакой ценности, но вместе с тем она выступает в упорядоченную форму, которая объединяет людей, для достижения поставленных результатов.

«Управление по результатам – это принцип управления, который основан на обеспечении взаимосвязи целей, итогов и ресурсов на всех стадиях управления (составление плана, реализация и контроль), способный на более действенное достижение цели органов исполнительной власти (органов местного самоуправления, государственных организаций).

Спецификой существующей системы управления по итогам считается то, что применяемые в всевозможных документах показатели не гармонизированы. Некоторые из них употребляются в некоторых инструментах, другие уникальны для определенного инструмента и не применяются больше нигде.

Специфика стратегического менеджмента в разрезе управления по итогам в органах государственной власти будет двигаться по растущей «снизу-вверх». Иная особенность употребления системы управления по результатам тесно сопряжена с бюрократическим характером функционирования государственного сектора. В представленном случае «бюрок-

ратия» обозначает строгую регламентацию организационного поведения, логичность и отчетливость в достижении целей и дают обеспечение устойчивости системы государственного управления, но, в тот же момент, создают ее невосприимчивой к переменам.

Исследовав практику управления по результатам в четырех странах Северной Европы (Финляндии, Голландии, Швеции и Великобритании) и сделал вывод, что управление по результатам – это «активность менеджеров и для менеджеров» в государственном секторе. Ни политики, ни граждане не занимаются данными о результативности до тех времен, пока не случается какая-либо катастрофа или скандал.

Ученые сделали вывод, что по причине дефицита навыков и опыта в употреблении показателей результативности у государственных служащих, «доклады о результативности не проявляют положительного воздействия на подотчетность общественных организаций».

Переход к управлению по результатам обозначает глобальный процесс улучшения органов местного самоуправления. Само мышление управления по результатам формирует условия для совершенствования, комплексного развития муниципального управления. Управление процессом совершенствования подразумевает также обладание факторами окружения, при управлении которых по результатам также развиваются.

Основная истина, ставшей устойчивой в течение многих столетий, состоит в том, что личный вклад человека содержит самую важную роль в эффективной деятельности организации. Эффективность управления по результатам как системы будет малозначительной, если руководители не станут улучшать себя в рамках, воспроизведенных для них организацией. Таким образом, формирование при управлении по результатам отмечает обучение напористых, профессионально подготовленных руководителей.

Так как управление по результатам необходимо анализировать как процесс, то и процессы руководства муниципальным образованием и органами местного самоуправления так же считаются объектами перемен. Это в свою очередь приведет к формированию процессов взаимодействия между муниципальными служащими. Система муниципального управления будет результативно действовать только тогда, когда все ее структурные составные части и элементы соответствуют требованиям времени.

Список литературы

1. Зубкова С. В., Бурякова О. С. Сервис как перспективное направление экономической деятельности //Интеллектуальный и научный потенциал XXI века: сборник статей международной научно-практической конференции: в 6 частях. – 2016. – С. 173-176.
2. Пахомова А.И. Возможна ли модернизация городов за счет получения кредита от будущих поколений? // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2011. – № 2. – С. 5-8.

3. Пахомова А. И., Черняева Р. В. Адаптация современного города к вызовам новой экономики. – Пенза, 2014.
4. Буряков С. А., Бреславцева Н. А., Скорев М. М. Воспроизводство трудовых ресурсов: институт реновации, институциональная модернизация. – Новочеркасск, 2011.
5. Шаталов М. А. Обоснование адаптивных инструментов обеспечения устойчивого развития региональных экономических систем // Вестник НГИЭИ. – 2017. – № 1 (68). – С. 75-83.
6. Шаталов М. А. Формирование финансово-кредитного механизма регионального развития в условиях политики импортозамещения // Вестник НГИЭИ. – 2017. – № 2 (69). – С. 124-132.
7. Кармиргодиева А. А., Черкесова Э. Ю. Влияние демографических факторов на социально-экономическое развитие // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 249.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

*Т. А. Митрофанова,
студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харькова*

Материальные ценности представляют собой объекты, на которые нацелены усилия человека, чтобы в итоге получить готовую продукцию. Предметы, которые используются в процессе труда, расходуются полностью, поэтому относят всю свою стоимость на производимый продукт. Невозможно получить какой-либо продукт, при этом, не истратив ничего, поэтому материальные ресурсы применялись, применяются и будут применяться. Также вполне вероятно увеличение величины используемых материальных ресурсов из-за роста производственной базы, увеличением цен на резервы.

Материальные ресурсы – это разнообразные виды материалов, сырья, топлива, энергии, полуфабрикатов, запасных частей, покупаемых организацией для употребления в производственной деятельности для того, чтобы выпускать продукцию и оказывать услуги. Совокупное применение ресурсов, их разумное употребление, использование более доступных материалов – это главная задача организации при желании увеличения объема выпускаемой продукции, улучшения финансовых результатов.

Задачами анализа использования материальных ресурсов заключаются в мониторинге уровня выполнения производственных планов, обнаружении производственных резервов внутри организации, экономии

ресурсов, разработка действенных мер по увеличению эффективности их применения.

Основные этапы анализа материальных ресурсов:

1. Оценка качества планов материального обеспечения и анализ их выполнения;
2. Оценка необходимости организации в материальных ресурсах;
3. Оценка эффективности использования материальных ресурсов;
4. Факторный анализ общей материалоемкости продукции;
5. Оценка влияния стоимости материальных ресурсов на объем производимой продукции [2, 120 с.].

Расход материальных ресурсов – это их непосредственное использование в процессе производства. Он включает в себя всю величину материальных ресурсов, используемых предприятием на воплощение плана производства продукции. Материальные ресурсы также затрачиваются на ремонт оборудования, техобслуживание транспорта, бытовые потребности. Использование производственных ресурсов представляет собой общий и удельный расход.

Общий расход материальных ресурсов – это использование конкретных или обобщенных видов производственных ресурсов на воплощение производственных планов в отчетном периоде. Он анализируется в натуральном выражении, а также в стоимостном.

Для характеристики эффективности использования материальных ресурсов применяется система обобщающих и частных показателей.

К обобщающим показателям относят материалоемкость, материалотдача, коэффициент темпов роста объема производства и материальных затрат, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициент использования материалов.

Материалоемкость продукции – это размер затрат материальных ресурсов на производство единицы выпущенной продукции или оказанной услуги. Материалоемкость представляет собой размер затраченных материалов на один рубль произведенной продукции.

Материалотдача находится делением стоимости произведенной продукции на сумму используемых материалов. Она показывает, какой объем продукции произведен с каждого рубля использованных материальных ресурсов, состоящий из сырья, материалов, топлива, энергии [3, 45 с.].

Удельный вес материальных затрат в себестоимости произведенного объема продукции определяется как отношение суммы затрат материалов к себестоимости произведенной продукции.

Коэффициент материальных затрат – это отношение суммы фактически использованных затрат к сумме плановой выпущенной продукции. Он характеризует, в какой мере применяются производственные материалы, экономно ли, есть ли место перерасходу ресурсов. Если значение

коэффициента больше единицы, то существует перерасход материалов в производстве, если меньше единицы, то ресурсы сэкономили.

В процессе анализа фактический уровень показателей эффективности использования материалов сопоставляют с плановым, рассматривают их динамику и причины, повлиявшие на увеличение или уменьшение, а также влияние на объем производства продукции.

Материалоемкость зависит от объема валовой продукции и суммы материалов, затраченных на ее производство. А объем валовой продукции может меняться из-за изменения количества произведенной продукции, ее структуры и уровня отпускных цен.

Величина материальных затрат зависит и от объема произведенной продукции, и от ее структуры, и от затраченных материалов на единицу готовой продукции. В конечном итоге, материалоемкость зависит от структуры производимой продукции, цен на используемые материалы и цен, за которые отпускается продукция.

Товарно-материальные запасы представляют собой весомую часть стоимости всего имущества организации. Вследствие этого, чтобы повлиять на рентабельность организации, улучшить его финансовое положение, нужно усилить контроль по приобретению, состоянию, эффективному использованию товарно-материальных запасов. В этом и выражается значимость и актуальность представленной здесь темы.

Чтобы повысить эффективность использования материальных ресурсов применяются множество направлений. Основные из них: введение энергосберегающих, ресурсосберегающих, малоотходных, безотходных технологий, следование инновациям в данной сфере. Следования этим направлениям особенно важно для предприятий с большим уровнем потребляемых материалов. Разумное использование материальных ресурсов также зависит от эффективности сбора отходов производства.

Немаловажным фактором для сохранности материальных ресурсов является наличие и современное техническое оснащение складских и хозяйственных помещений, позволяющим упрощать, сокращать время и автоматизировать складские операции.

Список литературы

1. Кондратьева М. Н. Экономика предприятия : учебное пособие / М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 174 с.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – Мн. : Новое знание, 2013.
3. Шеремет А. Д., Суйц В.П. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. – М. : Инфра, 2012. – 392 с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Е. А. Михеева, Р. Р. Гулиева,
студентки Новосибирского государственного университета
экономики и управления*

Науч. рук. – ст. преподаватель М. В. Беллендир

Сегодня, в условиях жесткой конкуренции, когда каждая организация стремится к успеху и процветанию стратегический анализ играет огромную роль в управлении организацией. Он является одним из первых и важных этапов при выборе эффективной стратегии. Более того, с его помощью становится возможным дать оценку собственным ресурсам и применить к состоянию и потребностям внешней среды. Стратегические ориентиры при принятии долгосрочных управленческих решений, качество которых в значительной степени зависит от качества их аналитического обоснования основываются на стратегическом анализе.

В основе такого анализа заложена стратегия коммерческой организации. Стоит отметить, что она представляет собой определяющую долгосрочную цель, к осуществлению которой организация стремится постепенно, используя различные средства достижения.

Наиболее комплексной процедурой стратегического анализа коммерческой организации является система СВOT-анализа. Название «SWOT» представляет собой аббревиатуру начальных букв терминов, характеризующих объекты этого анализа: strengths – сильные стороны; weaknesses – слабости; opportunities – возможности; threats – угрозы. Он основывается на исследовании характера сильных и слабых сторон предприятия с точки зрения возможностей эффективного использования ресурсного потенциала, а также направления и степени влияния внешних факторов на стратегическое развитие организации. Таким образом, в рамках СВOT-анализа особо пристальное внимание уделяется системному исследованию позитивных и негативных внешних и внутренних факторов стратегической устойчивости и перспективного развития компании [1, с. 98].

Для проведения исследования необходимо изучить и рассмотреть теоретические основы стратегического анализа предприятия. В ходе работы в качестве объекта исследования было выбрано одно из крупнейших российских предприятий ПАО «Северсталь».

ПАО «Северсталь» – одна из крупнейших в мире вертикально интегрированных сталелитейных и горнодобывающих компаний с активами в России, Белоруссии, Украине, Казахстане, Латвии, Польше, Италии и Либерии. Стратегия «Северстали» заключается в повышении стоимости компании за счет создания устойчивого высококачественного бизнеса, стабильно приносящего больше прибыли, чем в среднем по отрасли. Корпоративное управление компании «Северсталь» соответствует лучшим

мировым практикам. Совет директоров компании состоит из 10 директоров, из них 5 независимых [3].

Анализ внешней среды организации – это начальный этап формирования стратегии. Перед тем как приступить к формированию матрицы SWOT-анализа по ПАО «Северсталь» необходимо оценить внешнюю среду организации по ключевым параметрам.

Таблица 1 – Факторы внешней среды ПАО «Северсталь»

Группа факторов	Фактор	Проявление	Возможная ответная реакция организации
Политические	Нормативы, установленные государством	Ужесточение стандартов и нормативов в сфере добывающей промышленности	Разработка и выполнение программ, направленных на повышение качества продукции
Технологические	НТП в сфере горнодобывающей промышленности и металлургии	Появление новых видов продукции, технологий, оборудования	Расширение базы производимой продукции
Социальные	Рост спроса на продукцию в строительстве, энергетике, транспорте, производстве промышленного оборудования и товаров массового потребления.	Ужесточение требований к готовой продукции	Повышение квалификации сотрудников с целью улучшения производственного процесса
Группа факторов	Фактор	Проявление	Возможная ответная реакция организации
Экономические	Колебание рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов	Нестабильность величины спроса и прибыли организации	Работа с надежными партнерами. Уменьшение рисков. Поиск новых клиентов
	Увеличение инвестиционной привлекательности рынка горнодобывающей промышленности и металлургии	Увеличение инвестиций на международном уровне	Привлечение инвестиций в развитие организации

Группа факторов	Фактор	Проявление	Возможная ответная реакция организации
Экономические	Увеличение ассортимента продукции организации, поиск новых месторождений	Рост спроса на продукцию	Расширение штата, увеличение объема проданной продукции

По результатам анализа факторов внешней среды можно сделать вывод, что государство способно оказывать значительное влияние на предприятие путем поправок в законодательстве. Ужесточение стандартов и нормативов в сфере добывающей промышленности может привести к повышению качества продукции. Более того, благодаря НТП возможно расширение базы производимой продукции. В случае роста спроса на продукцию станет возможным привлечение иностранных инвесторов и продвижение предприятия на международный уровень.

Следующим этапом является проведение «SWOT-анализа». В ходе которого рассматриваются сильные и слабые стороны организации, а также потенциальные возможности и угрозы [2. с. 26].

Таблица 2 – SWOT-анализ

Сильные стороны — "S" — STRENGTH	Слабые стороны - "W" — WEAKNESS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Лидерство на рынке за счет клиентоориентированности компании-гибкость в отношениях с заказчиками; 2. Узнаваемый брэнд; 3. Команда высококвалифицированных специалистов; 4. Программа социальной ответственности; 5. Наличие интернет-магазина; 6. Наличие собственного сайта с обширной информацией о компании; 7. Опыт; 8. Широкая производственная линейка; 9. Система профессионального обучения и повышения квалификации; 10. Имеется кодекс делового партнерства. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокие издержки производства; 2. Громоздкость организационной функциональной структуры из-за отсутствия формализации процессов управления; 3. Непостоянство денежного потока из-за большого периода оборота дебиторской задолженности;
Возможности - "O" — OPPORTUNITIES	Угрозы - "T" — THREATS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Привлечение новых инвесторов, заказчиков; 2. Расширение услуг; 3. Возможность найма высококвалифицированных и опытных кадров. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неблагоприятная экономическая ситуация в стране; 2. Усиление позиций компаний-конкурентов.

Исходя из данных таблицы компания «Северсталь» имеет значительное количество преимуществ, что обеспечивает ее лидирующее положение на российском рынке в течении нескольких лет. Она обеспечена большой клиентской базой, а, следовательно, является достаточно конкурентоспособной в условиях современной экономики. Большим преимуществом компании является команда высококвалифицированных специалистов, которых предприятие поощряет путем реализации многочисленных социальных программ. «Северсталь» имеет собственный сайт и интернет-магазина, что является значительным преимуществом.

Стоит отметить ряд трудностей, с которыми сталкивается компания «Северсталь». Недостатком их деятельности являются высокие издержки производства, а также непостоянство денежного потока из-за большого периода оборота дебиторской задолженности. Данные недостатки связаны со спецификой деятельности организации [3].

В ходе анализа сильных и слабых сторон организации был выявлен перечень возможностей и угроз, которые могут повлиять на деятельность организации. Привлечение новых инвесторов, заказчиков и расширение товарного ряда могут стать возможными для организации в ближайшем будущем. Но не стоит забывать и о угрозах. В случае возникновения неблагоприятной экономической ситуации в стране организация может столкнуться с рядом трудностей, которые негативно повлияют на деятельность предприятия, а также усилить позиции конкурентов.

По итогам анализа были обозначены проблемы, стоящие перед компанией. Эти проблемы обусловлены имеющимися положительными и отрицательными факторами внутри компании «Северсталь», а также имеющимися внешними угрозами и возможностями. Но несмотря на наличие слабых сторон и внешних угроз, в компании «Северсталь» преобладают сильные стороны, которые помогают оставаться ей на лидирующих позициях.

Список литературы

1. Хорин А., Керимов В. Стратегический анализ : учебное пособие / А. Хорин, В. Керимов. – М. : Прогресс-Традиция, 2014. – 281с.
2. Фомичев А. Н. Стратегический менеджмент : учебное пособие / А. Н. Фомичев. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 468 с.
3. Компания Северсталь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.severstal.com/rus/> (дата обращения: 24.04.2017).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Ю. А. Михеева,

студентка Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Е. Минякова

Особенность нынешнего состояния рынка показывает общий рост конкуренции во многих сферах деятельности. На сегодняшний день успешное функционирование организации определяется эффективными управленческими решениями, которые устремлены на поиск новых и эффективных путей приспособления системы управления к условиям усиливающейся конкурентной борьбы. На управленце лежит огромная ответственность и она с каждым разом растет.

Выносливость хозяйственных субъектов в рыночных обстоятельствах определяется их восприимчивостью к стремительно изменяющимся внешним условиям, что обозначает необходимостью поиска прогрессивных подходов, которые направлены на улучшение системы управления. Результативное управление фирмой обозначает формирование адаптивных, быстро реагирующих управленческих элементов.

И это собственно, вызывает развития системы управленческого консультирования, строящиеся на опытах специалистов в области рыночных преобразований, маркетинга и эффективного управления. Консультирование по вопросам управления представляет собой отдельную область услуг и является неотъемлемой частью инфраструктуры рыночной экономики.

Это важная профессиональная сфера деятельности, которая помогает руководителям решать стоящие перед их фирмами практические задачи и анализировать их, а также исследовать чужой опыт. Переход к рыночным методам управления предприятия способствует к увеличению деловой активности. На сегодняшний день экономика России поднимается проблема развития и применение качественного управленческого консультирования [1]. Цель управленческого консультирования является создание, получение и применение знаний на практике о бизнесе и менеджменте.

Динамично развивается на мировой экономике область консультационных услуг. Развитие перспектив управленческого консультирования – на сегодняшний день актуальна. Одним из самых развивающихся рынков в мире является управленческий консалтинг. Рост за год составляет 15-20%, что превышает, темп развития рынка потребительских услуг и наукоемких продуктов. Период спада совместной деловой активности, отрасль не просто ухитряется выжить, но и развивается. Среднегодовой рост составил больше 10%, а у руководящих фирмах на рынке достигает до 20%. В начале 80-х гг. в области управленческого консультирования, где главными видами услуг является стратегического планирования, решение

различных вопросов сопряжены с применением информационных технологий и консультациями в сфере управления персоналом, было занято около 18 тыс. консультантов, а в нынешнее время число консультантов увеличилось до 14 тыс. человек. В сфере управленческого консультирования насчитывают около 1720 организаций

Таким образом, применение внешнего консалтинга нужно на нынешнем периоде большинству отечественных организаций для улучшения качества менеджмента. Понимание данного факта и, согласно, увеличения внимания к управленческому консультированию со стороны отечественных бизнес-компаний повергло к тому, что область управленческого консультирования стала на нынешний день одной из самых динамично формирующихся кругов российской экономики.

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Е. С. Мокрушина,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова

В современном мире кредитно-денежная политика любого государства является одним из наиболее эффективных способов макроэкономического регулирования состояния национальной экономики. Как один из ключевых элементов экономической политики государства денежно-кредитное регулирование представляет собой совокупность мер, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения. Влияние денежно-кредитного элемента, как правило, определяется на долгосрочную перспективу.

Каждая региональная экономическая система является частью национального хозяйства страны, поэтому ее развитие зависит от рационального взаимодействия всех ее звеньев. Исходя из этого региональная политика, совместно с экономической, формируется с учетом объективных требований, связанных с размещением производительных сил по территории страны рациональным использованием трудовых и природных ресурсов. При разработке стратегии региональной политики следует учитывать неравенство регионов, использование выгод от разнообразия условий региона, его конкурентные преимущества, сочетание национальных и местных интересов.

Вследствие этого денежно-кредитная политика адаптируется к региональным условиям с целью поддержания стабильности и финансовой

устойчивости региона. Иначе меры, предусматриваемые единой денежно-кредитной политикой государства в ежегодно определяемых ее «Основных направлениях», без учета региональных особенностей будут неэффективными, а влияние такой политики на региональном уровне не принесет ожидаемых эффектов, что в свою очередь ухудшит состояние региональной экономики и углубит дисперсию региональных макро-экономических показателей. В конечном итоге это потребует корректировки единой государственной денежно-кредитной политики.

Денежно-кредитная политика, учитывающая региональную асимметричность, формируется на основе реализации следующих итерационных шагов:

- устанавливаются ориентиры на региональном уровне с учетом институционального уровня развития регионов, поскольку при выборе инструментария регулирования учитываются технико-технологические возможности инфраструктуры финансовой системы;

- учитываются действующие межтерриториальные формы перераспределения ликвидности банковской системы, присущие конкретному региону либо макрорегиону (федеральному округу);

- является составной частью единой денежно-кредитной политики, проводимой на макроуровне.

Денежно-кредитная политика должна быть адаптирована к региональным условиям и направлена на поддержание стабильности и финансовой устойчивости региона. Без учета региональных особенностей невозможно построить эффективную денежно-кредитную политику. Возможность устранения региональной асимметрии заключается в решении проблемы асимметричности распространения сигналов воздействия и асимметричности результатов при однородных воздействиях. Так как выравнивание региональных макроэкономических показателей невозможно одновременно для всех регионов России, то для выполнения задач регулирования необходимо рассматривать федеральные округа. Причем, принцип сближения макроэкономических показателей должен быть единым для всех округов, а результат осуществления денежно-кредитной политики не должен ухудшать экономическую ситуацию в каждом отдельно взятом регионе [1]. Внутри федеральных округов, региональная асимметричность по-прежнему будет иметь место, поскольку она обусловлена объективными факторами:

- развитием финансовой инфраструктуры федерального округа;
- различиями, вызванными объемами кредитования;
- прямым административным противодействием конкуренции в финансовой системе конкретного региона.

На рис. 1 отражены принципиальные особенности регионально-ориентированной денежно-кредитной политики по сравнению с осуществ-

ляемой в настоящее время денежно-кредитной политикой. Объект воздействия на макроуровне – государство в целом, на мезоуровне государство с учетом особенностей развития федеральных округов или отдельных регионов.

Показатели	Денежно-кредитная политика без учета региональной асимметричности	Регионально-ориентированная денежно-кредитная политика
Ориентиры денежно-кредитной политики	<i>Промежуточные цели:</i> – уровень ликвидности банковской системы в целом; – объемы и темпы изменения денежных агрегатов; – процентные ставки на финансовых рынках федерального значения. <i>Конечные цели:</i> – курс национальной валюты; – средний уровень инфляции; – темп прироста ВВП; – средний уровень занятости; – платежный баланс.	<i>Промежуточные цели:</i> – уровень ликвидности региональной банковской системы с учетом инорегиональных филиалов на данной территории; – региональные процентные ставки локальных финансовых рынков; – координация с финансовой политикой региона. <i>Конечные цели с учетом условий сближения межрегиональных уровней инфляции; темпов роста ВВП, занятости.</i>
Необходимость проведения	Симметричный характер нарушений экономики и/или эффективное функционирование механизмов стабилизации	Ассиметричный характер нарушений или неэффективное функционирование механизмов стабилизации
Инструментарий Банка России в соответствии с действующим законодательством и технико-технологическим уровнем развития инфраструктуры финансовых рынков	1) резервные требования; 2) операции на открытом рынке; 3) рефинансирование банков; 4) валютное регулирование; 5) прямые количественные ограничения; 6) выпуск облигаций.	1) операции на открытом рынке; 2) выпуск собственных облигаций Банка России.
Условия реализации	Механизм регулирования межтерриториальной ликвидности для обеспечения равномерности распределения эффекта проводимой политики, отсутствие существенной региональной асимметричности	Прямое регулирование на региональном уровне с помощью специальным образом организованных операций ЦБ по параметрам, адекватным региональным условиям

Рисунок 1 – Сравнительный анализ вариантов денежно-кредитной политики

В рамках теоретико-методических исследований целей и ориентиров денежно-кредитной политики, а также роли и места ее различных инструментов традиционно выделяются «промежуточные ориентиры» и «конечные цели» денежно-кредитной политики. Как правило, декларируемые для достижения ориентиры, зависят от ориентации правительства на ту или иную экономическую школу [2]. В силу этого реализация концепции экономического либерализма в 90-е гг. детерминирует доминирование преимущественно инструментов монетарного регулирования в макроэкономической политике России. Безусловно, разработанная методика реализации денежно-кредитной политики не зависит в полной мере от какой-

либо одной теории денежного обращения, поскольку принципиально не затрагивает механизм функционирования денежно-кредитного регулирования в целом, тем не менее, соответствует политике Банка России на протяжении последних семи лет.

Исходя из признаков регионально-ориентированной денежно-кредитной политики, одной из задач, требующих решения, является установления ориентиров для отдельных регионов. Вопрос о целях денежно-кредитной политики и их классификации исследован достаточно глубоко в экономико-теоретической литературе. Конечные цели денежно-кредитной политики универсальны для любой формы регулирования, практически мало менялись на протяжении всей истории регулирования и декларируются как низкие темпы инфляции (стабильность цен), высокие темпы роста ВВП, о низкий уровень безработицы и другие. В свою очередь, ориентиры на пути к целям не постоянны и во многом определяют тот инструментарий, который используется Центральным банком для их достижения. Вместе с тем в литературе практически не рассматривается вопрос о возможности существования отличных друг от друга региональных значений ориентиров денежного регулирования.

Цели и ориентиры денежно-кредитной политики, как правило, определяются ежегодно принимаемыми во многих странах в установленном порядке программными документами (в России – «Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики») государства, где обосновываются основные цели и действия по их достижению [3]. В частности, задача Банка России состоит в обеспечении соответствия между динамикой денежной массы и спросом на денежные агрегаты при сохранении контроля за темпами инфляции. Для этого осуществляются меры по регулированию роста денежного предложения и ликвидности банковской системы. Реализация функции ЦБ по управлению совокупным денежным предложением осуществляется путем регулирования ликвидности банковской системы и величины денежной базы.

Роль процентных ставок в достижении целей экономической политики все годы развития денежно-кредитной политики возрастала [4]. В связи с этим Банк России определяет свою задачу как создание условий для постепенного снижения общего уровня процентных ставок в экономике, в частности, процентных ставок по кредитам реальному сектору экономики до уровня, стимулирующего рост платежеспособного спроса на заемные ресурсы. Вместе с тем высокая дисперсия процентных ставок на региональных финансовых рынках свидетельствует о существенных различиях условий хозяйствования регионов, соотношении уровня локального денежного предложения и спроса, относительном уровне развития инфраструктуры финансовых рынков. Для выработки и реализации регионально-ориентированной денежно-кредитной политики необходимо:

- выявить инструменты денежно-кредитной политики, использование которых целесообразно на региональном уровне с параметрами, адекватными региональным экономическим условиям;
- оценить технико-технологические возможности применения избранных инструментов для проведения единой денежно-кредитной политики с учетом региональной асимметричности;
- разработать подходы к идентификации ориентиров денежно-кредитной политики на региональном уровне.

Проведенное исследование позволило сформулировать основные положения методики, направленной на достижение целей денежно-кредитного регулирования в условиях региональной асимметричности, и выделить следующие этапы ее реализации (рис. 2):

- координация единой денежно-кредитной политики Банка России, учитывающей региональную асимметричность;
- использование региональной структуры Банка России для сбора дополнительной информации и подготовки предложений по проведению операций денежно-кредитного регулирования на предстоящий период;
- определение объектов регулирования через кластеризацию регионов;
- оценка возможностей применения выработанного инструментария и установление значений ориентиров регулирования с последующим мониторингом результатов денежно-кредитной политики на региональном уровне.



Рисунок 2 – Реализация единой денежно-кредитной политики с учетом региональной асимметричности

Таким образом, рыночно-трансформационные преобразования, осуществленные в России, изменили механизмы социально-экономических процессов в ее регионах, вызвали необходимость формирования новой системы регулирования и управления, обусловили изменения региональной экономической политики.

Однако региональные банки имеют ряд специфических проблем. Во-первых, опасность поглощения крупными московскими банками. Во-вторых, региональные банки проигрывают столичным по спектру услуг, а потому рискуют потерять самых состоятельных клиентов. Поэтому

основным полем их деятельности станет оказание услуг малому и среднему предпринимательству, а также работа с населением. Более половины предприятий области испытывают потребность в получении кредитов. Высокий удельный вес таких предприятий отмечен среди крупнейших, крупных и средних предприятий, а из отраслей экономики – в промышленности, строительстве, торговле [5]. При этом, если промышленным предприятиям, строительным и торговым организациям в большей мере необходимы заемные средства для пополнения оборотного капитала, т. е. краткосрочные кредиты, то предприятиям транспорта и связи, сельского хозяйства – долгосрочные ресурсы для осуществления инвестиций.

Основными направлениями совершенствования банковской системы России в территориальном аспекте являются, во-первых, расширение филиальной сети крупных конкурентоспособных кредитных учреждений, во-вторых, ускоренная специализация региональных банков и, соответственно, повышение их конкурентоспособности. Филиальная сеть дает возможность коммерческому банку комплексного обслуживать различные категории клиентов в едином стандарте расположенных в разных регионах подразделений, а также тиражирования типовых структур управления, банковских продуктов и технологий.

Список литературы

1. Деньги, кредит, банки / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистика, 2015.
2. Долан Э. Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – СПб., 2013.
3. Климанов В., Лузинов А. Особенности регионального развития банковской системы // Экономист. – 2012.
4. Нечаев А. Н. Денежно-кредитные взаимосвязи в структуре макроэкономических процессов // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. – 2014.
5. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» № 86-ФЗ.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НДС В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

И. С. Морозова,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., профессор В. Н. Шитов*

Налог на добавленную стоимость (НДС) является косвенным налогом и представляет собой безвозмездную форму изъятия в бюджет определенной в соответствии с налоговыми ставками части прибавочной стоимости товаров (работ, услуг). НДС является федеральным налогом, регулируется Налоговым Кодексом Российской Федерации (гл. 21 «Налог на добавленную стоимость») и обязателен к применению на всей территории Российской Федерации [2].

Изобрел данный налог Морис Лоре (в 1954 году директор Дирекции по налогам, сборам и НДС Министерства экономики, финансов и промышленности Франции). Изначально новый вид налога тестировался в 1954 во французской колонии – Кот-д’Ивуаре. Эксперимент признался успешным, и французы ввели его у себя в 1958 году. Впоследствии всем странам европейского сообщества директивой Совета ЕЭС было предписано ввести НДС для субъектов экономической деятельности на своей территории до конца 1972 года.

В России налог на добавленную стоимость был фактически введен еще правительством Валентина Павлова. С 1 января 1990 года на всей территории Советского Союза действовал налог с продаж, который был близок НДС по методологии. В 1992 году при Егоре Гайдаре был принят закон «О налоге на добавленную стоимость». Нужно было построить налоговую систему так, чтобы она позволяла все время держать в равновесии бюджетные доходы и расходы.

На сегодняшний день НДС стоит на первых местах по формированию доходной части государственного бюджета. Доходы от сбора НДС более стабильны и меньше зависят от конъюнктуры, чем, например, налоги от нефтегазового сектора. Одно из преимуществ налога – его нециклический характер, так как налогом облагается не производство, а потребление.

Одно из главных преимуществ НДС – нечувствительность к кризисам. Если прибыль вследствие кризиса уменьшается, то и налог на прибыль будет падать. Доходы и расходы бюджета начинают расти с разной скоростью, и экономика очень быстро попадает в зону бюджетного кризиса. Но поскольку НДС рассчитывается от добавленной стоимости, в условиях инфляции доходы растут так же, как и расходы, поэтому бюджет остается сбалансированным. У него нет гиперчувствительности,

и в кризис он держится стабильно. Так же налог на добавленную стоимость – основа бюджета, которая нивелирует риски, связанные с изменением цен на нефть и нефтепродукты или курсов валют.

Налог на добавленную стоимость, как уже говорилось, является одним из основных налогов, наполняющих доходы бюджета Российской Федерации. Для большей наглядности рассмотрим статистические данные, полученные с сайта Федеральной налоговой службы [1]:

Таблица 1 – Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет

Виды налогов	млрд руб.		
	2015 г.	2016 г.	темп, %
НДФЛ	2 806,5	3 017,3	107,5
НДПИ	3 226,8	2 929,4	90,8
Налог на прибыль	2 598,8	2 770,2	106,6
НДС	2 448,3	2 657,4	108,5
Акцизы	1 014,4	1 293,9	127,6
Имущественные налоги	1 068,4	1 116,9	104,5

В Налоговом кодексе предусмотрены две группы ставок НДС: основные и расчетные.

Основные налоговые ставки применяются для определения суммы налога путем умножения налоговой базы на соответствующую налоговую ставку. В отличие от основных, расчетные ставки применяются в целях выделения НДС из показателя, который уже включает в себя сумму налога. К основным ставкам относятся следующие: 1) ставка 18%; 2) ставка 10%; 3) ставка 0%.

В качестве расчетных Налоговый кодекс выделяет две налоговые ставки: 1) ставка 18/118; 2) ставка 10/110.

В начале 2017 года появилась информация, что Правительство планирует повысить ставку НДС с 18% до 21 (22)%.

Повышение налога на добавленную стоимость – одной из главных составляющих бюджетных доходов, обсуждается в рамках налоговой реформы, намеченной на 2018. По словам главы Минфина, предлагаемое изменение – уравнивание ставки – увеличение НДС и сокращение страховых взносов до 22% будет «нейтральным для бюджета». Тем не менее, увеличение НДС может вызвать разовое повышение инфляции на два процентных пункта.

Повышение НДС планируется компенсировать снижением нагрузки на работодателей – с 30% до 22% ставки страховых взносов. Силуанов заявил, что полагает возможным снизить совокупную ставку страховых взносов и перенести соответственно нагрузку на косвенные налоги.

По мнению министра, увеличение ставки по страховым взносам приводит к росту теневого сектора экономики: «здесь надо пойти в обратном направлении, наоборот, снизить эту тяжелую нагрузку для предприятий на фонд оплаты труда. Она у нас одна из самых высоких среди стран не только с развивающейся экономикой, но и с развитыми экономиками».

Среди причин, которые побудили чиновников различных ведомств задуматься о реформировании НДС, на одном из первых мест находится реальное положение дел со сбором этого налога. Статистические данные свидетельствуют, что здесь не все так гладко, как хотелось бы.

Во-первых, общий сбор НДС очень важен для формирования доходной части бюджета. Как уже говорилось выше, НДС относится к небольшому числу тех налогов, поступления которых в бюджет являются наиболее значительными.

Во-вторых, НДС является налогом, большие суммы которого не только поступают, но и могут быть возвращены из бюджета обратно налогоплательщикам. Причем за последние годы разница между поступившими и возвращенными суммами существенно сократилась.

НДС, как и многие другие налоги, имеет и ряд недостатков.

В ходе заимствования у стран Евросоюза такой разновидности налога с оборота, как НДС в законодательстве РФ не было учтено еще одно очень важное обстоятельство. В западных странах освобождены от уплаты НДС мелкие фирмы, у которых порог работы без налога на добавленную стоимость составляет от 25 до 75 тысяч евро в разных странах Евросоюза. А в остальном налог платят все, кто осуществляет предпринимательскую деятельность в любой форме, и, таким образом, НДС является одной из основных статей доходов бюджета как самого Евросоюза, так и множества стран, входящих в него. А в России же после многочисленных поправок в Налоговый кодекс масштабное количество хозяйствующих субъектов освобождено от обязанности уплаты НДС в бюджет, а порог выручки, при которой обязателен переход на общий налоговый режим, составляет 60 миллионов рублей, т.е. около 750 тысяч евро, что в 10 раз превышает практику европейских стран.

Конечно, освобождение от НДС не касается полностью всех форм предпринимательской деятельности: оно охватывает только те организации, которые реализуют товары и оказывают услуги населению. Но в связи с этим возникает еще один вопрос. Как поступить организациям, реализующим товары более крупным компаниям, находящимся на общем налоговом режиме? Согласно ст. 173 Налогового кодекса, организация на

специальном режиме налогообложения может выставить счет-фактуру с выделенным НДС, но полученную сумму налога оно обязано уплатить в бюджет. А если предприятие на спецрежиме не выставляет счет-фактуру, то его товары востребованы по цене, меньшей на ставку НДС, тогда эту сумму должен будет уплатить в бюджет покупатель товара, работ или услуг. Таким образом, законодательство, «освобождая» малые предприятия от уплаты НДС, перекладывает это обязательство на более крупные корпорации, что в свою очередь знаменуется снижением цены на большую сумму, чем НДС.

Так же следует отметить, что уровень собираемости этого налога не превышает 60-80%. Возмещения НДС, зачастую являющиеся сомнительно законными, приносят огромный ущерб бюджету. Большое количество схем ухода от налогообложения и занижения налогооблагаемой базы, сложность управления налогом и пробелы в законодательстве помогают недобросовестным предпринимателям проводить операции по незаконному возмещению налога на добавленную стоимость.

Очевидно, невозможно выстроить стройную, завершенную налоговую систему и требовать от бизнеса исполнения законов, а тем более еще больше повышать ставку НДС, что сможет привести к еще большим масштабам уклонения от уплаты налогов, не устранив эти недостатки в НК РФ. Не следует также забывать, что решение указанных проблем может благотворно сказаться и на доходной части бюджета.

Список литературы

1. Федеральная налоговая служба. – URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая и вторая: текст с изм. и доп. на 15 мая 2015 г. – М. : Эксмо, 2015. – 957 с.
3. Лытяков А. В. Пути совершенствования налога на добавленную стоимость в Российской Федерации / А. В. Лытяков., В. Н. Шитов. – Ульяновск : УлГТУ, 2014. – 148 с.
4. Шитов В. Н., Лытяков А. В. Анализ показателей налогообложения добавленной стоимости. Сборник «Взаимодействие власти, бизнеса и образования в условиях вступления России в ВТО» Ульяновск : УлГТУ, 2013. – С. 284-287.

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

*С. М. Мундусова, В. А. Шанаурина,
студентки Новосибирского государственного университета
экономики и управления
Науч. рук. – ст. преподаватель М. В. Беллендир*

В настоящее время циклические колебания экономики приобретают все более непредсказуемый характер. В последние годы число банкротств в России неуклонно растет. Как следствие, возрастает необходимость в оперативной и достоверной диагностике несостоятельности организаций. В связи с этим в настоящее время представляется важным изучение методов прогнозирования банкротств.

Объектом исследования являются методики прогнозирования банкротства, используемые в мировой и российской теории и практике. В работе применялись методы группировки, сравнения, коэффициентный анализ.

Общепринятая терминология несостоятельности (банкротства) характеризует неспособность должника отвечать по своим обязательствам перед кредиторами. Согласно Федеральному Закону «О несостоятельности (банкротстве)», несостоятельность (банкротство) – это «признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [1].

В целом все методики диагностики банкротства подразделяются на две категории: количественные методики и качественные методики.

Количественные методы предполагают построение факторных моделей. В основе же качественных методов лежит экспертный анализ.

Одним из количественных методов, наиболее применяемых в зарубежной практике, является модель Альтмана, при построении которой учитывается 5 факторов [5, с.29]. Коэффициенты, используемые в данной модели, приведены в Таблице 1.

Интерпретация значений Z приведена в Таблице 2 [5, с. 29].

Среди преимуществ данного метода можно отметить простоту расчетов и широкое признание в мировой практике. Однако для российских компаний недостатком является несоответствие результатов признания организации банкротом, поскольку модель была разработана по данным американских компаний. К тому же, данный метод был разработан в 1968 году, экономические пропорции в современном мире значительно изменились.

Таблица 1 – Алгоритм расчета коэффициентов модели Альтмана

Коэффициент	Алгоритм расчета	Обозначения
Z	$1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + x_5$	
x_1	$\frac{OA - ДЗ \text{ (более 12 мес.)} - КО}{ВБ}$	ВБ – валюта баланса ОА – оборотные активы ДЗ – дебиторская задолженность КО – краткосрочные обязательства ДО – долгосрочные обязательства
x_2	$\frac{ЧП}{ВБ}$	ЧП – чистая прибыль
x_3	$\frac{ПН}{ВБ}$	ПН – прибыль до налогообложения
x_4	$\frac{КР}{ДО + КО}$	КР – капитал и резервы
x_5	$\frac{ВП}{ВБ}$	ВП – выручка от продаж

Таблица 2 – Интерпретация значений Z-счета Альтмана

Значение Z	Вероятность банкротства
<1,81	Крайне велика вероятность
1,81 - 2,675	Высокая вероятность
2,676 - 2,99	Банкротство возможно, но при определенных условиях
>3,0	Очень мала вероятность банкротства

Среди отечественных моделей диагностики банкротства можно выделить количественный метод, разработанный учеными Иркутской государственной экономической академии – Давыдовой и Беликовым. Он представляет собой четырехфакторную модель, коэффициенты которого представлены в Таблице 3 [5, с. 29].

Таблица 3 – Алгоритм расчета коэффициентов модели Давыдовой – Беликова

Коэффициент	Алгоритм расчета	Обозначения
R	$8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,063K_4$	
K_1	$\frac{OA - ДЗ \text{ (более 12 мес.)} - КО - ДБП}{ВБ}$	ОА – оборотные активы

Коэффициент	Алгоритм расчета	Обозначения
		ДЗ – дебиторская задолженность КО – краткосрочные обязательства ДБП – доходы будущих периодов ВБ – валюта баланса
K_2	$\frac{ЧП}{КР}$	ЧП – чистая прибыль КР – капитал и резервы
K_3	$\frac{ВР}{ВБ}$	ВР – выручка от реализации
K_4	$\frac{ЧП}{С + КР + УР + \% \text{ куплате} + ПР}$	С – себестоимость КР – коммерческие расходы УР – управленческие расходы ПР – прочие расходы

Интерпретация значения R представлена в Таблице 4 [5, с. 29].

Таблица 4 – Интерпретация значений R в модели Давыдовой – Беликова

Значение R	Вероятность банкротства
$R < 0$	максимальная (90-100%)
$0 < R < 0,18$	высокая (60-80%)
$0,18 < R < 0,32$	средняя (35-50%)
$0,32 < R < 0,42$	низкая (10-25%)
$R > 0,42$	минимальная (до 10%).

Несомненным достоинством этой модели можно назвать то, что она была разработана на основе данных российских организаций. Недостатком же является то, что метод не учитывает отраслевые особенности компании.

В подтверждение вышеизложенного мы провели расчеты на основе данных моделей по трем крупным нефтедобывающим компаниям за 2015 год. Информационным обеспечением послужили публикации бух-

галтерской отчетности данных организаций на их официальных сайтах [2], [3], [4]. Результаты расчетов представлены в Таблице 5 и Таблице 6.

Таблица 5 – Результаты расчетов по модели Альтмана

	Модель Альтмана		
	Газпром	Лукойл	Сургутнефтегаз
x_1	0,126	0,222	0,169
x_2	0,031	0,149	0,203
x_3	0,033	0,161	0,244
x_4	2,548	1,802	17,42
x_5	0,334	0,128	0,264
Z	2,166	2,216	12,008
Прогноз	Вероятность банкротства высокая	Вероятность банкротства высокая	Очень мала вероятность банкротства

На основе расчетов по модели Альтмана можно сделать ошибочный вывод о банкротстве данных нефтегазовых компаний в 2016-2017 годах.

Таблица 6 – Результаты расчетов по модели Давыдовой – Беликова

	Модель Давыдовой-Беликова		
	Газпром	Лукойл	Сургутнефтегаз
K_1	0,126	0,222	0,169
K_2	0,043	0,232	0,214
K_3	0,334	0,128	0,264
K_4	0,048	3,032	0,296
R	1,147	4,009	1,831
Прогноз	Минимальна вероятность банкротства	Минимальна вероятность банкротства	Минимальна вероятность банкротства

На основе вышеприведенных расчетов можно сделать вывод о том, что модель Давыдовой-Беликова дает адекватную оценку состояния компании, т. е. вероятность банкротства минимальна.

При прогнозировании большое значение имеют также качественные показатели, которые не могут учитываться в рассмотренных выше моделях. Наиболее известным из качественных моделей является метод А-счета,

разработанный ученым Аргенти [6, с. 133]. В его основе лежит оценивание экспертами перечня качественных критериев, например, таких как: вялая реакция руководства на изменения внутри фирмы, слишком высокая доля заемного капитала, использование «творческого бухгалтерского учета» и т. п. В данной работе не представляется возможным представить прогнозирование банкротства по методу Аргенти ввиду нехватки необходимой информации по компаниям «Лукойл», «Газпром» и «Сургутнефтегаз».

Изучив различные методики прогнозирования банкротства, мы пришли к следующим выводам: для более достоверного прогноза недостаточно ограничиваться расчетом одной модели или показателя. Каждая из рассмотренных методик имеет свои плюсы и минусы, поэтому следует рассматривать их в комплексе и учитывать индивидуальные характеристики организации (отрасль, размер и т. д.). Зарубежные методики хоть и послужили базой для формирования российских, но в настоящее время мы отдаем больший приоритет именно отечественным методам, т. к. они учитывают особенности российской экономики. Кроме того, нельзя не брать во внимание качественную сторону состояния компании. Но при его оценке необходимо привлекать высококвалифицированных специалистов и руководствоваться мнением нескольких экспертов.

Список литературы

1. О несостоятельности (банкротстве): федер. закон: [принят Государственной Думой 27 сентября 2002 г.] // Консультант плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/.
2. Бухгалтерская отчетность ОАО «ЛУКОЙЛ» за 2015 г. по РСБУ / ЛУКОЙЛ. – Режим доступа: <http://www.lukoil.ru/FileSystem/PressCenter/2218.pdf>.
3. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ОАО «Сургутнефтегаз» / СУРГУТНЕФТЕГАЗ. – Режим доступа: http://www.surgutneftegas.ru/ru/investors/reports/5_3/.
4. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО «Газпром» за 2015 год / ГАЗПРОМ. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/f/posts/26/228235/gazprom-accounting-report-2015.pdf>.
5. Емельянова М. О., Паштова Л. Г., Шашкова П. Г. Прикладные аспекты диагностики риска банкротства крупных нефтяных корпораций // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 39. – С. 25-33.
6. Малых Н. И., Проданова Н. А. Диагностика риска банкротства предприятия // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 4. – С. 128-136.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

М. С. Нагорнов,

студент Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Е. Минякова

Стратегия предприятия – взаимосвязанный комплекс долгосрочных мер по укреплению жизнеспособности и силы организации по отношению к ее соперникам. Стратегия поведения организации в рыночной экономике должна нести в себе шанс получения преимуществ от изменений и порожденных ими возможностей.

Экономическая сущность стратегии организации состоит в следующем: стратегия – это процесс, определяющий последовательность движений организации по разработке и осуществлению стратегии. Процесс выработки стратегии включает анализ внешней и внутренней среды организации, постановку целей, выработку стратегии, и не заканчивается каким-либо быстрым действием. Обычно он заканчивается установлением общих направлений, по которым обеспечит рост и укрепление позиций компании. Следующий шаг в рамках стратегического анализа, фирма сопоставляет полученные результаты первого и второго этапов и определяет варианты стратегий, находит наиболее предпочтительный вариант и формулирует свою стратегию. В ходе формулирования стратегии нельзя предвидеть все возможности, которые откроются при составлении проекта конкретных мероприятий. Поэтому приходится пользоваться сильно обобщенной, неполной и неточной информацией о различных альтернативах.

Стратегическое управление и планирование определяют цель движения вперед.

Стратегическое планирование – одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей и путей их достижения. Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений, функционирования организации, мотивации и контроля. Не используя преимущества стратегического планирования, организация в целом и отдельные ее члены будут лишены четкого способа оценки и направления работы предприятия. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления членами организации.

Стратегический план – документ, выражающий миссию предприятия, его долгосрочные цели и задачи, стратегию их достижения с учетом внешней среды и внутренних особенностей предприятия.

Стратегическое планирование включает следующие этапы:

Анализ внешней и внутренней среды обычно считается исходным процессом стратегического управления, так как он обеспечивает базу для определения миссии и целей фирмы, и выработку стратегии поведения, позволяющую фирме осуществить свою миссию и достичь своих целей [1, с. 18].

Одной из ключевых ролей управления является поддержание баланса во взаимодействии организации со средой. Каждая организация вовлечена в три процесса:

- получение ресурсов из внешней среды (вход);
- превращение ресурсов в продукт (преобразование);
- передача продукта во внешнюю среду (выход).

Управление призвано обеспечивать баланс входа и выхода. Как только в организации нарушается этот баланс, она встает на путь умирания. Современный рынок резко усилил значение процесса выхода в поддержании этого баланса. Это как раз и находит отражение в том, что в структуре стратегического управления первым блоком является блок анализа среды.

Анализ среды предполагает изучение трех ее составляющих:

- макроокружения (общая среда);
- непосредственного окружения (рабочая среда);
- внутренней среды организации.

Анализ внешней среды (макро- и непосредственного окружения) направлен на то, чтобы выяснить, на что может рассчитывать фирма, если она успешно поведет работу, и на то, какие осложнения могут ее ждать, если она не сумеет вовремя отвести негативные выпады, которые может преподнести ей окружение.

Анализ макроокружения включает изучение влияния экономики, правового регулирования и управления, политических процессов, природной среды и ресурсов, социальной и культурной составляющих общества, научно-технического и технологического развития общества, инфраструктуры и т. п. Эти элементы не связаны с фирмой напрямую, но оказывают влияние на формирование общей атмосферы бизнеса [2, с. 156].

Непосредственное окружение – это среда непосредственных контактов фирмы, она включает в себя тех участников рынка, с которыми у фирмы есть прямые отношения или которые оказывают прямое воздействие на фирму.

Внутренняя среда анализируется по следующим направлениям:

- кадры фирмы, их потенциал, квалификация, интересы и т. п.;
- организация управления;
- производство, включающее организационные, операционные и технико-технологические характеристики и научные исследования и разработки;
- финансы фирмы;
- маркетинг;
- организационная культура.

Ознакомившись с общим строением организационной среды, фирма должна выделить из совокупности ее элементов те, которые являются для нее наиболее важными.

При планировании нужно исходить из того, для чего предназначена фирма, в чем состоит ее “миссия” в мире бизнеса. Формулировка миссии фирмы – наиболее важное решение для ее основателей и высших менеджеров. Изменение миссии фактически означает перерождение прежней фирмы.

Миссия – стержень фирмы, наиболее устойчивая часть ее организма. Стратегическое планирование – средство обеспечения выполнения фирмой своей миссии.

Стратегический анализ – это средство преобразования базы данных, полученных в результате анализа среды, в стратегический план организации.

К инструментам стратегического анализа относятся:

- формальные модели и количественные методы;
- самостоятельный творческий анализ, основанный на специфике данной организации, аналитических и интуитивных способностях менеджеров и плановиков.

Стратегический анализ может быть разделен на два основных этапа:

- сравнение намеченных фирмой ориентиров и реальных возможностей, предлагаемых средой, анализ разрыва между ними;
- анализ возможных вариантов будущего фирмы, определение стратегических альтернатив.

Когда стратегические альтернативы определены, фирма приступает к завершающему этапу разработки стратегии – выбору определенного варианта стратегии и подготовке стратегического плана.

За этапом стратегического анализа следует этап формулирования стратегии нацеленный на выбор одной из стратегических альтернатив.

Уже в процессе стратегического анализа, руководство организации склоняется к выбору одного из возможных вариантов стратегии – того, который в наибольшей степени соответствует условиям внешней и внутренней среды, а также выбранным целям деятельности.

Однако методы стратегического анализа не могут заменить процесса фундаментального стратегического мышления. Главная слабость формальных методов поиска стратегии в том, что они игнорируют специфические особенности каждого из видов бизнеса, иногда приводят к слишком общим, абстрактным выводам. Процесс формирования стратегии включает в себя три этапа:

- 1) формирование общей стратегии организации;
- 2) формирование конкурентной стратегии;
- 3) определение функциональных стратегий фирмы.

Общая стратегия организации формируется высшим руководством. Разработка стратегии решает две главные задачи:

1) должны быть отображены и развернуты основные элементы общей стратегии фирмы;

2) необходимо установить конкретную роль каждого из подразделений фирмы при осуществлении стратегии и определить способы определения ресурсов между ними.

Различные варианты общих стратегий могут быть сведены к трем основным типам: стратегиям роста, сокращения и стабильности. Организация может выбрать одну из них или применять определенные сочетания различных типов [3, с. 78].

Список литературы

1. Андрианов В. Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 3.

2. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М. : Издательство: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 720 с.

3. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. – М. : Инфра-М, 2001. – 208 с.

АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

А. С. Наскина,

студентка Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харькова

Анализ бухгалтерской отчетности или, так называемый, бухгалтерский анализ, составляет фундаментальную часть многих основных управленческих решений. Данные решения принимаются в области инвестирования, кредитования и т. д. Аудит бухгалтерской отчетности – это один из самых значимых рычагов управления финансовой системой организации. В настоящее время нет никаких сомнений в том, что бухгалтерскую отчетность нужно анализировать. Для начала нужно иметь точные данные о финансовом положении организации и его эффективности, и только затем находить правильные решения, ставить перед собой конкретные задачи, строить планы на будущее, предусматривать итоги финансово-экономической деятельности предприятия и подниматься на новые вершины в бизнесе.

В новом тысячелетии, веке компьютерных технологий, деятельность по составлению анализа бухгалтерской отчетности основывается на программных продуктах [2, с. 331].

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями законодательства.

Формы, которые используются для анализа бухгалтерской отчетности, составляются и принимаются приказом Министерства финансов Российской Федерации.

Если анализ бухгалтерской отчетности проводится работниками организации, то в этом случае речь идет о внутреннем финансовом анализе. Если же анализ бухгалтерской отчетности проводится лицами, которые не являются сотрудниками данной организации, в этом случае речь будет вестись о внешнем финансовом анализе предприятия.

К лицам, являющимся внешними пользователями, можно отнести поставщиков, покупателей, потенциальных инвесторов, правительство и правительственные структуры, различные общественные организации и само общество в целом.

Проверка бухгалтерского баланса включает в себя следующие процедуры:

- осуществление анализа структуры балансового актива;
- анализ состава и структуры собственного и заемного капиталов;
- оценка динамики соотношения собственного и заемного капиталов;
- анализ чистых активов;
- анализ дебиторской задолженности;
- проверка ликвидности баланса;
- анализ платежеспособности.

При анализе отчета о финансовых результатах проверяются следующие показатели:

- выручка от продажи;
- себестоимость товара, что был реализован;
- доход или убытки от реализации;
- результаты иных продаж;
- валовой доход;
- доход от обычного вида деятельности;
- чрезвычайная прибыль и убыток;
- нераспределенные доходы.

Также осуществляется анализ и иных данных, которые отражаются в отчетах:

- денежные средства;
- уставной, резервный капитал;

- вложение финансовых активов;
- дебиторская и кредиторская задолженности;
- нераспределенные доходы.

Кому же может понадобиться анализ бухгалтерской отчетности? Руководителю фирмы для того, чтобы оценить эффективность финансово-экономической деятельности организации, выявить резервы повышения доходов, определить уровень профессионализма главного бухгалтера [3, с. 225].

Потенциальному инвестору для того, чтобы оценить динамику развития предприятия, его потенциала и перспективу своих вложений.

Кредитному учреждению для того, чтобы определить финансовые возможности предприятия перед тем, как выдать займы.

Анализ отчетности поможет кредитному учреждению проанализировать возможности предприятия увеличивать свой капитал и вернуть кредитные средства.

Анализ отчетности поможет выявить возможные ошибки в учете перед налоговой проверкой.

Систематическое изучение документов дает возможность вовремя определить все расхождения для своевременного их устранения. Часто анализ отчетности запрашивают контролирующие органы, так как это предусмотрено режимом налогообложения предприятия.

Какие документы используются для анализа отчетности? В состав бухгалтерской отчетности обычно входят: бухгалтерский баланс – документ, отражающий соотношение активов предприятия (всего имущества) и его обязательств (средств, которые предприятие должно выплатить инвесторам, акционерам, кредиторам и т. д.); отчет о финансовых результатах предприятия. К общему пакету бухгалтерской отчетности может прилагаться пояснительная записка, которая помогает провести анализ и раскрывает некоторые позиции баланса или отчета более подробно. Также к балансу и отчету о финансовых результатах могут прилагаться дополнительные отчеты, более наглядно показывающие перемещение средств и оказывающие помощь в составлении мнения о деятельности организации.

Таким образом, на основании анализа бухгалтерской отчетности можно сделать вывод о том, какие направления деятельности предприятия необходимо развивать в будущем, а какие лучше приостановить либо вообще ликвидировать. Также на основании полученных показателей можно проследить их динамику и составить экономический прогноз, определить изменение прибыли в периодах, следующих за отчетным, понять, какого уровня может достигнуть компания через год, 3, 5 и т. д. лет.

Список литературы

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. – М. : ИНФРА-М, 2009. - 536 с.
2. Ву Тхи Лан А., Харькова Н. В. Способы получения деловой информации. Актуальные проблемы развития социально-экономических систем. Сборник научных трудов. – 2016. – С. 330-333.
3. Лопастейская Л. Г. Принятие управленческих решений на основе данных бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет в современной экономической науке и практике. Международная заочная научно-практическая конференция: Сборник научных трудов. – 2015. – С. 222-226

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. О. Никитина,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро***

Разбор финансовой устойчивости компании интерпретируется важнейшим этапом восприятия его жизнедеятельности, финансового и экономического благополучия, воспроизводит результат его сегодняшнего вложенного и материального развития, содержит нужные данные для инвесторов, а также определяет умение предприятия давать ответ по своим задолженностям и обязательствам и приумножать свой общеэкономический резерв.

Повышение требования к финансовой устойчивости определяются задачами, которые говорят о текущем развитии предприятия, которые также связаны с непрерывным преодолением кризисных ситуаций в этой организации.

Важно не просто управлять финансовой устойчивостью предприятия, но и делать это грамотно и квалифицированно. Так как одной из особо существенных проблем в сегодняшнем мире бизнеса является проблема управления финансовой устойчивостью. Потому что неудовлетворительная финансовая устойчивость может, например, привести к дефолту предприятия, а чрезмерная будет задерживать его развитие, ухудшая затраты предприятия излишними запасами и ресурсами.

Процесс обеспечения финансовой устойчивости является очень трудным. Процесс детерминирует сложность и неоднозначность объяснения понятия «финансовая устойчивость». О. В. Вишневская рассматривает финансовую устойчивость как «объективное финансовое состояние предприятия, когда собственные средства превышают внеоборотные активы,

запасы и затраты»[1]. Это определение отражает всего-навсего одно из состояний финансовой устойчивости – абсолютную устойчивость. При абсолютной устойчивости предприятию не угрожает потеря финансовой свободы и риск при этом минимален. Российские экономисты дали определение финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость, по их мнению, это «способность предприятия сохранять хорошее финансовое состояние при неблагоприятных воздействиях факторов внутренней и внешней среды за счет оптимальной структуры капитала и активов, оптимального соотношения между активами и источниками их эффективного использования всех видов ресурсов и рациональной реинвестиционной политики» [2]. Грамотное управление финансовой устойчивостью помогает компании нарастить капитал и определить его кредитоспособность, конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность.

Главная особенность финансовой устойчивости, выделенная в этом определении, - сохранение ровного финансового состояния, то есть умение предприятия возвращаться в естественное ровное состояние.

Если изучать финансовую устойчивость с помощью системного подхода, то можно ее как состояние, вырабатывающееся совокупностью финансовых ресурсов на различных уровнях общественного производства. С позиции автора, финансовую устойчивость позволительно представить, как единство многих финансовых ресурсов, которые учитывают сложные комбинации на назначенном уровне, которые в свою очередь необходимы для получения доходов от капитала экономического субъекта.

Финансовой устойчивости характерны абсолютные и относительные показателями, такие как излишек или недостаток источников средств для основывания запасов и затрат, которые получаются в виде разницы величины источников средств и величины затрат и запасов.

Чтобы охарактеризовать источники организации запасов и затрат, применяются такие показатели как наличие рабочего капитала, а также кредиты, займы этой организации и денежная величина источников образования затрат и запасов.

Финансовая устойчивость имеет черты, которая является одной из главных черт – это временность. Временность финансовой устойчивости, детерминирована постоянным, крепким движением финансовых потоков во времени и пространстве [4]. Насущность временного аспекта при определении финансовой устойчивости предприятия особенно очевидна в период высоких темпов инфляции. Поддержание уровня финансовой устойчивости предприятия реально только в условиях усиленного воспроизводства капитала фирмы.

Необходимо особо выделить то, что при управлении финансовой устойчивостью организации необходимо разумно сочетать интересы экономических субъектов, кредитно-банковских организаций и государства.

Повышение воздействия ожиданий развития бизнеса на финансовые результаты, а также когда повышается чуткость бизнеса к изменениям во внешней среде, вследствие которых глобализации экономического пространства детерминируют необходимость учета комплекса предложенных теоретических позиций по управлению финансовой устойчивостью предприятия в его практической деятельности, это дает позволение обеспечить: на первом месте, совокупную оценку финансовой устойчивости предприятия, которая содержится в координации ряда ключевых показателей, которые характеризуют деятельность предприятия; на втором месте, анализ причинно-следственных зависимостей между показателями, которые измеряют денежные результаты деятельности, внутренними факторами, которые привели к этим результатам; на третьем месте, распланирование деятельности фирмы в связи достижимых результатов [4].

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод, что финансовая устойчивость является показателем критерия надежности организации. Грамотное управление финансовой устойчивостью поможет избежать ошибки и позволит фирме обеспечить высокие доходы и не попасть на стадию банкротства.

Список литературы

1. Вишневская О. В. Контроль финансовой устойчивости и текущей ликвидности предприятия по унифицированному графику / О. В. Вишневская // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 3. – С. 3–8.
2. Бухонова С. М. Комплексная методика анализа финансовой устойчивости предприятия / С. М. Бухонова, Ю. А. Дорошенко, О. Б. Бендерская // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 7 (22). – С. 7-12.
3. Хаббибулина Э. Р. Финансовая устойчивость предприятия // Астраханский государственный технический университет (Астрахань). – 2004. – №3. – С. 229-234
4. Киров А. В. Управление финансовой устойчивостью предприятия // Финансы. Бухгалтерский учет. // Волгоградский государственный университет (Волгоград). – 2011. – С. 151-159.

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*М. А. Новикова,
студентка Орловского государственного университета
им. И.С.Тургенева
Науч. рук. – д.э.н., профессор Т. А. Журавлева*

Инновации являются посредником между наукой и потребителем. Инновации помогают реализовать задуманное человеком в реальной жизни.

Исследования в той или иной области могут в корне изменить будущее, породить новые течения в науке, заставить человека задуматься о саморазвитии.

Для предпринимательства инновации играют одну из важных ролей в экономике – они являются структурообразующим фактором бизнеса.

Именно инновации, научно-исследовательские проекты, прогрессирующее развитие межпредметных дисциплин позволяет воздействовать на структуру социально-экономических систем, все вышеперечисленное определяет темпы роста структурных изменений экономических процессов.

Инновационное развитие – это будущее фирмы, ее конкурентоспособность на рынке, что и определяет актуальность выбранной темы.

Основная цель данной статьи является определение роли инноваций в предпринимательской деятельности.

Благодаря использованию новых технологических приемов, методов, высокому достижению научного потенциала, а также синтезу нанотехнологий и предшествующего опыта инновационные разработки помогают выйти на новый уровень в конкурентной борьбе.

Инновации в социально-экономической системе проявляются в оригинальном подходе к процессу изготовления продукции, рекламе, дизайну, маркетингу. Новые методики отражаются и на качестве подготовки кадров. При данном подходе успехи в предпринимательском деле носят накопительный, нежели кардинальный характер.

На практике становится, очевидно, что инновационная деятельность конвертирует научную мысль в готовую продукцию путем разработок в сфере производства, спроса, предложения, маркетинговых исследований и сбыта товаров [1, с. 48].

Инновации носят комплексный характер, что позволяет более эффективно и качественно распространять новые идеи среди широких масс.

Инновации представляют собой объект, успешно внедренный в производство и приносящий прибыль компании, в процессе научного преобразования. Инновационный подход является процессом конвертирования идеи в готовый товар, способный вызвать широкий спрос среди

населения. Производители обращаются к научным методам в том случае, когда конкурентоспособность фирмы и доверие потребителя к производителю снижается. При этом изготовленный товар является лишь инструментом для достижения сатисфакций потребителя.

Чаще всего инновации должны удовлетворять требования потребителя не только в научно-техническом плане, но в экономическом и социальном. Особое внимание уделяется быстрому внедрению новаций, так как при обратном внедрении производитель потеряет часть своего капитала, тем самым компания может стать убыточной. Инновации должны обеспечивать экологический эффект, так как тенденция на использование экологически чистых материалов, продуктов в последнее время все большими темпами распространяется в обществе, как в России, так и за рубежом.

Развитие экономики и инновационный подъем можно представить как взаимодополняющие друг друга элементы. Инновационный процесс направлен на формирование товаров, услуг, на которые есть спрос среди потребителей [2, с. 249]. Создание новой продукции осуществляется в зависимости от социально-экономической среды. Потому инновации являются платформой для подъема экономики и реализации предпринимательских проектов..

Предпринимательская деятельность чаще всего связана с инновационной деятельностью, поскольку инновации выступают в качестве основных достижений их экономического роста, а также конкурентоспособности. Важным фактором инновационной деятельности является лидер-новатор, который подает креативные идеи и может воплотить их в жизнь с помощью научно-исследовательских, технических, технологических, социальных, маркетинговых, интеллектуальных сфер [5].

Инновационный процесс не мыслим без участия интеллектуальной и научной составляющей. Именно интеллектуальный потенциал совершенствует продукцию (услугу), что приводит к повышению спроса, а, следовательно, это влияет и на ценообразование товара [3,с. 48].

Чтобы добиться более высоких результатов в бизнесе производители все чаще обращаются к науке, инвестируя в нее огромные средства. Тем самым предприниматели делают первые шаги к инновационной деятельности. Ярким примером может служить предпринимательская деятельность известного программиста и бизнесмена Марка Цукерберга. Являясь одним из разработчиков социальной сети Facebook Inc, Цукерберг не только зарабатывает огромные капиталы, но и инвестирует значительные средства в развитие науки. В проекте Facebook наблюдается связь экономики и социологии. Слияние двух направлений дало своеобразный толчок в мире экономики, который позволил продемонстрировать положительные стороны данного замысла, и открыло новые возможности для талантливых людей [4,с. 88].

Таким образом, роль инноваций в сфере социально-экономических систем огромно. Наука позволяет внести свои коррективы в ведение бизнеса, а также изменить темпы роста экономики, воздействуя на структуру предприятия. Нововведения, нанотехнологии, кардинальные решения, новые маркетинговые методики существенно изменили связи инноваций и бизнеса.

Список литературы

1. Васильева Л. Н., Муравьев Е. А. Методы управления инновационной деятельностью: учеб.пос. – М. : КНОРУС, 2005. – 320 с.
2. Горелов Н. А. Методология научных исследований : учебник для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Горелов, Д. В. Круглов. – М. : Юрайт, 2015. – 290 с.
3. Лудченко А. А., Лудченко Я. А., Примак Т. А. Основы научных исследований : учебное пособие. – 2-е изд., стер. – К. : Общество «Знания», КОО, 2001. – 113 с.
4. Мармазов И. Б. Методологические проблемы современной науки. – М.: Политиздат, 1979. - 241 с.
5. [Электронный ресурс]: http://arbir.ru/articles/a_4034.htm (дата обращения: 22.05.2017).

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В СФЕРЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Е. В. Обьедкова,
студентка Института сферы обслуживания и
предпринимательства
Науч. рук. – д.э.н., профессор М. В. Россинская***

Современный менеджмент – это сложное явление, которое отпечатывается практически на всех сферах жизни общества. В зависимости от менталитета, страны мира по-разному подходят к вопросам управления. Существуют различные модели управления персоналом компании, их названия формируются на основании регионов, где они возникли и культивировались.

В Англо-американской модели управления персоналом основным приоритетом является непрерывный процесс обучения [1, с. 74].

Руководитель по отношению к сотрудникам – наставник, который открыто делится с подчиненными всеми моментами работы: помогает овладеть нужными навыками, учит планировать свою деятельность и видеть приоритеты. Подобная форма взаимодействия способствует доверитель-

ным отношениям, в результате работники стремятся всеми силами оправдать возложенные на них надежды. В системе мотивации доминирует желание лидировать, быть первым среди лучших, то есть нацеленность сотрудников на результат, что соответствует так называемой американской мечте. Материальный стимул является доминирующим в работе лишь на старте карьеры. По мере повышения в должности, амбициозность и желание самореализации превосходит материальные стимулы.

Немецкая модель управления персоналом предполагает строгую регламентацию всех бизнес-процессов. Для производственного сектора Германии характерны точность выполнения задач, четкое разделение трудовых обязанностей, а также своевременность выполнения предписанных указаний.

В отличие от американской модели, немецкая не предполагает неформальных отношений в трудовом коллективе или совместного времяпрепровождения в свободное время. Более того, если меры усиления контроля над сотрудником не дали нужного эффекта, последний будет незамедлительно уволен. Важность выполнения функций для немецкой системы управления персоналом является приоритетной. В случае, если персонал выполняет возложенные на него задачи, то получает материальное вознаграждение и может рассчитывать на продвижение, если же нет, то от него требуют сменить место работы. Важно отметить, в тех случаях, когда персонал является неэффективным, немецкая система управления кадрами свободно относится к увольнению малоэффективных сотрудников. Это объясняется тем, что в Германии тщательно регламентированы производственные бизнес-процессы, в данных условиях персонал обязан точно знать что делать в той или иной ситуации, то есть фактор творчества или самовольства исключается.

Большие перспективы для профессионального роста имеют все сотрудники, которые наилучшим образом освоили правила компании, а также сумели показать максимальную эффективность в реализации ключевых бизнес-процессов. Очень важно то, что для немецкой системы управления персоналом характерно продвижение собственных кадров, а не привлечение посторонних сотрудников на руководящие должности.

Для малых и средних немецких компаний характерны ситуации, когда руководитель может оказывать помощь своим подчиненным, но исключительно в определенные интервалы времени, которые жестко регламентированы. Для персонала компании очень важным является то, что новые сотрудники проходят тренинги, имеют составленный для них план обучения на краткосрочный период, это обстоятельство отлично стимулирует для постоянного совершенствования навыков и умений [2, с. 47].

При управлении персоналом, немецкие компании во главу угла ставят необходимость обеспечить качество, безопасность и надежность при выполнении всех производственных процессов [3, с. 88].

Шведская модель управления персоналом предполагает делегирование полномочий. Для малых и средних предприятий, работающих в Швеции, руководители отличаются умением делегировать полномочия. Это связано с тем, что руководителю предписано решать ключевые задачи, Однако он не должен лично разбираться во всех нюансах протекающих бизнес-процессов. При делегировании полномочий, шведские руководители устанавливают план по наиболее важным критериям эффективности труда, а после стараются определить, какие условия требуются тому или иному работнику для того, чтобы он мог достичь поставленных перед ним целей в рамках имеющегося плана. Руководители на шведских предприятиях выполняют функцию сервис-менеджеров, то есть сотрудники сами определяют ресурсы, которые необходимо получить от своей компании, для того, чтобы планы, утвержденные их руководством, могли быть реализованы.

Шведские руководители предлагают своим работникам выбор пути развития, который наилучшим образом отвечает их внутренним чаяниям [4, с. 132].

Рассмотренная шведская модель управления персоналом, в системе умение взаимодействовать с людьми немного напоминает японскую, в японской модели приоритетным направлением является также умение работать с персоналом. Коллективная форма ведения трудовой деятельности является отличительной чертой японского стиля управления кадрами, это обстоятельство формирует у сотрудников групповую ответственность за результаты их труда, при этом в случае проблем ответственность делится между всеми сотрудниками, которые входили в рабочую группу того или иного проекта. А для японских работников характерна высокая степень лояльности по отношению к собственной компании, в результате этого они считаются самым ценным корпоративным ресурсом. Для малых и средних предприятий, работающих в Японии, характерно то, что руководители стремятся развить у сотрудников самомотивацию, максимизировать их самоотдачу. В совокупности это позволяет минимизировать текучесть кадров, то есть ситуация, когда человек меняет компанию, является уникальной, поскольку переход в другую компанию предполагает начало карьеры с нуля [5, с. 64].

Рассматривая все возможные модели управления персоналом, можно сказать, что их интеграция позволяет усиливать различные аспекты деятельности компании. Так, в случае если персонал предприятия состоит преимущественно из молодежи, то американская модель управления является наилучшей, так как дает возможность устранить пробелы знаний

выпускников, обозначить миссию компании, а также обучить основам работы, которые будут необходимы на определенном рабочем месте, с учетом рыночных реалий.

В том случае, если сотрудники не обладают должным опытом или компетенциями, то, например, использование шведской модели, будет не подходящим, однако в рамках американской модели у руководителя появляется возможность лично научить отстающие кадры.

С маркетинговой точки зрения, малые компании, которые работают на развивающихся рынках, могут получить объективные преимущества, используя именно американскую модель управления персоналом, это объясняется тем, что расширение штата сотрудников позволяет руководителю достаточно быстро определить для них конечную бизнес-цель компании, выраженную численно, в соответствии с которой будет заложен вектор дальнейшего развития. Если речь идет о рынке, для которого характерен застой, то наилучшим решением может быть использование немецкой модели управления персоналом. Дело в том, что жесткий контроль качества, надежности, а также регламентация всех бизнес-процессов очень важны, чтобы пережить кризисные явления, то есть речь в данном случае идет о том, чтобы трудиться, невзирая на сложности. У представителей творческих профессий, например, специалистов по рекламе, либо сотрудников конструкторских, дизайнерских отделов, или студий, применение немецкого опыта управления персоналом не возымеет эффекта, так как там жестко регламентированы процессы, однако применение шведской модели может оказаться очень даже эффективным, поскольку персонал сможет описать те условия, которые ему необходимы для комфортной работы, а значит в этих условиях необходим сервис-менеджер, то есть руководитель, который установит план, а после начнет уточнять, что необходимо для его реализации [6, с. 51].

Для компаний, которые имеют хорошо подготовленный персонал, отличные условия труда, японский опыт кадрового управления позволит обеспечить работу над качеством, путем создания проектных команд, однако после того, как качество будет улучшено, то его можно будет закрепить через использование немецкого опыта.

Для России одной из проблем является то, что применение зарубежных моделей управления персоналом в полном объеме очень затруднительно. Для того чтобы объяснить это, рассмотрим проблемы применения каждой из перечисленных моделей.

Так, например, использование американской модели управления персоналом не может быть реализовано в полной мере, поскольку на российских предприятиях не практикуются лидерство, то есть между сотрудниками редко удается создать атмосферу конкуренции, инициативности. Кроме того, не все руководители готовы тратить свои силы на то, чтобы

подтягивать отстающих работников, особенно, когда перед ними ставятся задачи, требующие работы существенно выше 40-часовой рабочей недели.

Применение немецкой модели управления персоналом на отечественных предприятиях также имеет сильные ограничения. Они связаны, прежде всего, с тем, что персонал предприятий не имеет жесткой дисциплины, кроме того, подготовка учащихся школ и университетов не отвечает производственным требованиям, то есть выпускники не имеют необходимых компетенций завершая учебный процесс, их знания являются теоретическими, приходя на предприятия, они вынуждены учиться всему заново. Если работники будут испытывать потребность в поддержке со стороны руководителя, то у него может не быть достаточной подготовки для того, чтобы оказать им ее. Кроме того, на предприятиях в России очень сложно поддерживать должный уровень дисциплины постоянно, то есть регламентированные процессы будут страдать, так как по ним будут происходить сильные отклонения.

Затруднения с использованием шведской модели управления персоналом в рамках российских компаний, также высоковероятны. Дело в том, что наличие сервис-менеджера как доминирующего руководителя не может быть оправдано имеющимися организационными структурами управления. Кроме того, отечественные малые и средние предприятия не имеют финансовых возможностей для того, чтобы создавать комфортные условия труда, так, чтобы они давали значительную финансовую отдачу. Однако, принимая во внимание особенности российского менталитета, можно взять ряд элементов шведской модели управления, а именно то, что руководители должны проводить периодические беседы с персоналом, выявлять их потребности, а также пытаться понять, что необходимо делать для развития.

Наконец, использование японской модели в Российской действительности является самым проблематичным. Дело в том, что в нашей стране очень высокий уровень неофициальной занятости, кроме того, работникам не гарантированы занятость и забота работодателя, то есть у нас не развита лояльность по отношению к предприятию. В условиях кризиса многие люди многократно меняют место работы, а те, кто трудятся в сетевых супермаркетах – вообще ненавидят ее. То есть невозможно говорить о том, что работники могут относиться друг другу, как члены большой семьи. Хотя в России, многие руководители трудятся плечом к плечу со своими сотрудниками, а также пребывают среди них на протяжении рабочего дня.

В завершение можно сказать, что элементы американской и немецкой моделей управления персоналом могут использоваться ситуативно, то есть с учетом имеющихся обстоятельств, а упор можно делать на некоторые элементы, входящие в японскую и швейцарскую модели управления персоналом, то есть формы при которых душевная составляющая трудовых отношений будет доминирующей, а меры внутри коллективной конкуренции и жесткой дисциплины и регламентаций – периодическими.

Список литературы

1. Килин А. П. «Советский период» в контексте формирования национальной модели управления // История управленческой мысли и бизнеса: Национальные модели управления: вчера-сегодня-завтра X Международная конференция; Москва, МГУ имени М. В. Ломоносова, Экономический факультет, 29-30 июня, 1 июля 2015 г.: Материалы конференции / Под ред. В. И. Маршева.– М. : ТЕИС, 2015. – С. 74.
2. Кара-Мурза С. Г. Россия и Запад: Парадигмы цивилизаций. – М. : Культура. Академический проспект, 2014. – С. 47.
3. Мумладзе Р. Г. Управление персоналом : учебник. – М. : Палеотип, 2014. – С.88
4. Никифорова А. Н., Агафонова М. С. Уникальность японской модели управления в менеджменте // Современные наукоемкие технологии. – 2016. – № 7-2.– С. 132
5. Кирисов С. В. Теория и практика применения процессного подхода к управлению качеством деятельности организации : монография. – Тамбов : Изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та. – 2013. – С. 64.
6. Костромина Е. А. Актуальные вопросы управления человеческими ресурсами : сборник статей. – М. : Директ-Медиа, 2014. – С. 51.

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ

А. С. Озеров,

студент Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро

В современном мире особенную остроту приобретает тема управление ликвидностью. Под ликвидностью организации понимается ее способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность означает безусловную платежеспособность организации и предполагает постоянное равенство между ее активами и обязательствами. Другими словами, ликвидность предприятия – это способность активов быть превращенными в деньги.

Наибольшее развитие понятие «управление ликвидностью предприятия» получило во второй половине прошлого века и связано оно с развитием банковской системы. Именно тогда, в связи с убыточностью многих государственных банков и появлением большого количества коммерческих, начали активно развиваться методы управления ликвидностью.

Вне всякого сомнения, залогом успешного развития предприятия является грамотное управление его финансами. А весьма существенная часть управления финансами – это анализ финансовой устойчивости. Своевременное выявление финансовых проблем, поиск возможностей для их ликвидации, а также для укрепления финансового состояния – это и есть управление ликвидностью предприятия. Финансы хозяйствующего объекта – это объективная экономическая категория, которая отражает процесс управления ограниченными финансовыми ресурсами, возникающими в процессе его производственной, инвестиционной и финансовой деятельности течение определенного периода. Конечная цель такого управления соответствует целевой функции хозяйствующего субъекта – максимизация стоимости фирмы путем получения прибыли и реинвестирования ее (полностью или частично) в бизнес при допустимом уровне риска.

Решения по управлению финансами всегда принимаются в условиях неопределенности, с разной степенью риска и представляют собой компромисс между риском и доходом.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа. При этом они, как правило, уже не довольствуются констатацией величины показателей отчетности, а рассчитывают получить конкретное заключение о достаточности платежных средств, нормальных соотношений собственного и заемного капитала, скорости оборота капитала и причинах ее изменения, типах финансирования тех или иных видов деятельности.

Используемые в процессе анализа финансовые коэффициенты могут быть разбиты на определенные группы, объединенные по экономическому содержанию. Так, при анализе финансовой отчетности можно выделить следующие группы показателей:

- ликвидности и текущей платежеспособности;
- деловой активности и оборачиваемости средств;
- финансовой структуры и долгосрочной платежеспособности;
- эффективности бизнеса и т. д.

Финансовый анализ в зависимости от классификации пользователей и их целей можно разделить на внутренний и внешний.

К внутренним пользователям относится управленческий персонал предприятия. Он принимает различные решения производственного и финансового характера. Например, на базе отчетности составляется финансовый план предприятия на следующий год, принимаются решения об увеличении или уменьшении объема реализации, ценах продаваемых товаров, направлениях инвестирования ресурсов предприятия, целесообразности привлечения кредитов и другого. Среди внешних пользователей финансовой отчетности выделяются:

- аудиторские службы;
- консультанты по финансовым вопросам;
- биржи ценных бумаги;
- регистрирующие и другие государственные органы;
- законодательные органы;
- юристы;
- пресса и информационные агентства;
- торгово-производственные ассоциации;
- профсоюзы.

Говоря о важности финансового анализа, нужно отметить, что нельзя подменять финансовый анализ статистикой. В большинстве случаев, финансовый анализ превращается в статистический и представляет собой расчет бесконечного числа показателей. Разговоры о финансовом анализе сводятся, как правило, к нюансам расчетов того или иного коэффициента.

Анализ финансового состояния – обязательная составляющая финансового менеджмента любой компании (имеются в виду компании, которые планируют прожить долго). Задача такого анализа – определить, каково наше состояние сегодня, какие параметры работы компании являются приемлемыми, и их необходимо сохранять на сложившемся уровне, какие являются неудовлетворительными и требуют оперативного вмешательства. Иными словами, чтобы успешно двигаться дальше, компании необходимо знать, почему ее состояние ухудшилось и как исправить положение, какие рычаги задействовать наиболее эффективно.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Так, многие бизнесмены, включая представителей государственного сектора экономики, предпочитают вкладывать в дело минимум собственных средств, а финансировать его за счет денег, взятых в долг. Однако если структура «собственный капитал – заемные средства» имеет значительный перекос в сторону долгов, предприятие может обанкротиться, если несколько кредиторов одновременно потребуют свои деньги обратно в «неудобное» время.

Список литературы

1. Абрютин М. С., Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 180 с
2. Управление ликвидностью коммерческой организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.referatok.ru/97876/>.
3. Управление финансовой устойчивостью на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bestreferat.ru/referat-233574.html>.
4. Управление финансами на малых предприятиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lektsia.com/1x706d.html>.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МОДЕЛИ БАНКРОТСТВА Н-ФУЛМЕРА И МОДЕЛИ МАНИПУЛЯЦИИ ОТЧЕТНОСТЬЮ БЕНИША (M-SCORE)

Р. К. Осипов,

*студент Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИНХ»*

Науч. рук. – ст. преподаватель С. А. Дудин

В современных условиях развития экономики все больше компаний привлекают средства через размещение своих акций на фондовом рынке. Развитие рынка привлекает новых пользователей, большинство из которых готовы к долгосрочному инвестированию. Но низкий уровень прозрачности компаний выводит их из общего числа, т. к. перед принятием решения об инвестировании инвестор производит анализ финансового состояния компаний и инвестирует в наиболее выгодные [6]. Одними из важных показателей производимого анализа являются индексы банкротства и манипулирования значимыми данными отчетности. Наиболее приемлемым для российской экономики является модель прогнозирования банкротства предприятия Д. Фулмера и модель манипуляции отчетностью Бениша [2, 3].

Модель прогнозирования банкротства предприятия Д. Фулмера вычисляется по формуле:

$$H = 5.528 \times K_1 + 0.212 \times K_2 + 0.073 \times K_3 + 1.27 \times K_4 + 0.12 \times K_5 + 2.235 \times K_6 + 0.575 \times K_7 + 1.083 \times K_8 + 0.894 \times K_9 - 6.075$$

X1 - Нераспределенная прибыль прошлых лет / Баланс = стр. 1370 / стр. 1600;

X2 - Выручка от реализации / Баланс = стр. 2110 / стр. 1600;

X3 - Прибыль до уплаты налогов / Собственный капитал = стр. 2300 / стр. 1300;

X4 - Денежный поток / Долгосрочные и краткосрочные обязательства = стр. 2400 / (стр. 1400 + стр. 1500);

X5 - Долгосрочные обязательства / Баланс = стр. 1400 / стр. 1600;

X6 - Краткосрочные обязательства / Баланс = стр. 1500 / стр. 1600;

X7 - \log (материальные активы) = \log_{10} (стр. 1600 - стр. 1110 - стр. 1130 - стр. 1180 - стр. 1220 - стр. 1230);

X8 - Оборотный капитал / Долгосрочные и краткосрочные обязательства = (стр. 1200 - стр. 1500) / (стр. 1400 + стр. 1500);

X9 - \log (прибыль до налогообложения + проценты к уплате/выплаченные проценты) = \log_{10} ((стр. 2300 + стр. 2330) / стр. 2330).

Модель манипуляции отчетностью Бениша вычисляется по следующей формуле:

$$M\text{-score} = -4,48 + \Delta\text{DSRI} \times 0,92 + \Delta\text{GMI} \times 0,528 + \Delta\text{AQI} \times 0,404 + \Delta\text{SGI} \times 0,892 + \Delta\text{DEPI} \times 0,115 - \Delta\text{SGAI} \times 0,172 - \Delta\text{LVGI} \times 0,327 + \text{TATA} \times 4,679$$

ΔDSRI (индекс оборачиваемости дебиторской задолженности) = Δ (Дебиторская задолженность / Выручка) = Δ (1230 / 2110)

ΔGMI (Индекс рентабельности продаж по валовой прибыли) = Δ ((Выручка – Себестоимость) / Выручка) = Δ ((2110 – 2120) / 2110)

ΔAQI (Индекс качества активов) = Δ ((Активы – Оборотные Активы – Основные средства) / Активы) = Δ ((1600 – 1200 – 1150) / 1600)

ΔSGI (Индекс роста выручки) = Δ (Выручка) = Δ (2110)

ΔDEPI (Индекс амортизации) = Δ (Амортизация / Стоимость основных средств) = Δ (Амортизация / 1150)

ΔSGAI (Индекс коммерческих и управленческих расходов) = Δ ((Коммерческие расходы + Управленческие расходы) / Выручка) = Δ ((2210 + 2220) / 2110)

ΔLVGI (Индекс коэффициента финансовой зависимости) = Δ ((Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства) / Активы) = Δ ((1400 + 1500) / 1600)

TATA (отношение начислений к сумме активов) = (Δ Оборотные активы – Δ Краткосрочные обязательства – Δ Денежные средства – Δ Налоги – Амортизация) / Активы) = (Δ 1200 – Δ 1500 – Δ 1250 – 2430 – Амортизация) / 1600

Δ – изменения за анализируемый период (значение показателя текущего года / значение показателя предыдущего периода)

Используя данные модели были проанализированы 3 отрасли (обрабатывающая промышленность, строительство и добыча полезных ископаемых) за 2015 год, с использованием данных отчетности из программы СКРИН – система комплексного раскрытия информации Национальной ассоциации участников фондового рынка об эмитентах ценных бумаг. Для анализа были выбрана организационно-правовая форма – акционерные общества.

Наибольшая отрасль по количеству компаний из выбранных – обрабатывающая, самая малочисленная – добывающая. В ходе проведения анализа количество компаний сократилось более чем в 3 раза, т. к. некоторые значения строк баланса, находящиеся в знаменателе, были равны нулю. Исходя из этого в обрабатывающей отрасли осталось 2255 компаний (вместо 7700), в строительной – 481 (вместо 4220), в добывающей – 237 (вместо 800). Данное сокращение говорит о недостаточном уровне прозрачности данных отраслей и возможном допущении ошибок в отчетности [5].

Анализ показателей показал следующие результаты, продемонстрированные в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ показателей

Отрасль		Н банкротства Фулмера			M-scoreБенниша			R2
		H>0 – банкротствомалове-роятно.	H<0 – банкротствовероятно	% отне H<0 к H>0	Манипулирует M>-2,22	Не манипулирует M<-2,22	% отне M<-2,22 к M>-2,22	
Обрабатывающая	абсл.	2080	175	-	1273	982	-	-
	отн.	0,9223947	0,077605	0,08413	0,5645233	0,4354767	1,296334	0,00009
Строительная	абсл.	446	35	-	298	183	-	-
	отн.	0,9272349	0,072765	0,07848	0,6195426	0,3804574	1,628415	0,0001
Добыча полезных ископаемых	абсл.	212	25	-	149	88	-	-
	отн.	0,8945148	0,105485	0,11792	0,628692	0,371308	1,693182	0,0069

Из таблицы 1 можно сделать следующий вывод: наибольшее процентное соотношение предприятий с вероятным уровнем банкротства к компаниям с маловероятным уровнем зафиксировано в добывающей отрасли. В первую очередь это объясняется зависимостью от волатильных цен мирового рынка сырья и последствий их удешевления в 2014-2015 году. Это так же повлияло на индекс манипулирования, в котором сильные колебания используемых значений статей отчетности сильно влияют на конечный (совокупный) результат M-score. Наиболее общим для всех отраслей стал показатель $\Delta SGA I$. Количество компаний, которые вероятно манипулируют данным показателем более 65% от общего числа (для всех отраслей). Манипулирование данным показателем говорит об искажении уровня выручки и резких колебаниях в используемых для расчета статьях отчетности. Превышение манипулирующих компаний над не манипулирующими свидетельствует о возможном неэффективном использовании средств компании и скрывании их в обобщенных документах отчетности. Для более детального исследования данного показателя необходима часть внутренней информации, которая является недоступной для внешних пользователей.

Анализ влияния факторов друг на друга показал слабую регрессионную зависимость между индексами манипулирования и банкротства (коэффициент детерминации (R²) – менее 0,01), а критерий χ^2 Пирсона для всех отраслей равный нулю подтвердил, оправданность совместного использования данных показателей, т. к. изменение одного показателя не влечет изменение другого.

Проведенный анализ отраслей российской экономики, с применением моделей зарубежных ученых показал рискованность инвестиро-

вания средств в добывающую отрасль, т. к. она имеет наибольший удельный вес компаний с вероятным уровнем банкротства и манипулирования отчетностью. Недостаточный уровень транспарентно-стиотчетности компаний является основополагающей проблемой инвестора, как внешнего пользователя. Недоступность полной информации в отчетности или ее искаженность являются недопустимыми для расчета показателя, поэтому большинство компаний было исключено из списка анализируемых. Это так же может свидетельствовать о большом количестве компаний манипулирующих отчетностью [4]. Выявленное количество компаний возможно манипулирующих отчетностью недопустимо для развитых стран, поэтому необходимо проводить более частый контроль над деятельностью компаний и усовершенствовать положения о налогообложении, бухгалтерском учете и отчетности. Уровень компаний предрасположенный к банкротству не являются критическими и находятся в пределах нормы для нынешнего экономического состояния страны. Имеющиеся различия отраслей показывают необходимость проведения анализа для каждой отрасли в отдельности, т. к. даже малые расхождения могут сильно влиять на принятие инвестиционного решения и состав портфеля инвестора.

Список литературы

1. Blum В. А. Bankruptcy and Debtor (creditor). – NY. : ASPEN, 2006. – 598р.
2. Кукукина И. Г., Астраханцева И. А. Учет и анализ банкротств. – М. : Высшее образование, 2007. – 368 с.
3. Алексеев М. А., Савельева М. Ю., Слайковский С. А. Влияние манипулирования финансовой отчетностью на оценку стоимости компании // Сибирская финансовая школа. – 2017. – №1 (120). – С. 107 -110.
4. Алексеев М. А. Взаимосвязи интегрированной отчетности, экономической безопасности и аудита бизнеса // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 1 (108). – С. 135 -138.
5. Савельева М. Ю., Алексеев М. А., Дудин С. А. О качестве составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях // Сибирская финансовая школа. – 2016. – № 3 (116). – С. 142 -146.
6. Добрикова Т. О., Осипов Р. К. Психологические влияние финансовой отчетности на фондовый рынок // Устойчивое развитие науки и образования. – 2017. – №4. – С. 79-82.

НЕФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ БИЗНЕСА

*Р. К. Осипов,
студент Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Ю. Еприкова*

Современная тенденция мировых компаний направлена на прозрачность своей хозяйственной деятельности путем предоставления, в дополнении к бухгалтерским (финансовым), нефинансовых отчетов, которые предоставляют пользователям большую информацию о векторе развития и эффективности менеджмента компании.

Развитие нефинансовых отчетов тесно связано с общим развитием концепции корпоративной ответственности и устойчивого развития. Для многих предпринимателей становится очевидным, что устойчивое развитие компаний, сочетающее экономические, социальные и экологические факторы, ведет к снижению рисков, увеличивает конкурентоспособность, повышает эффективность персонала, лояльность потребителей, улучшает репутацию компании, создает след предпринимательского сообщества в экономическом и социальном развитии территорий. Для осуществления поставленных задач предприятиями создаются долгосрочные стратегии развития бизнеса на основе соблюдения баланса интересов внутренних и внешних стейкхолдеров, заинтересованных в нефинансовой отчетности [1].

С целью эффективного управления хозяйственной деятельностью и принятия стратегических решений в организациях должно составляться прогнозное развитие компании на определенный срок, по достижению которого происходит сверка фактических данных с плановыми [1]. В наиболее крупных компаниях составляются нефинансовые отчеты, которые дополняют финансовую отчетность и дают наиболее полное представление об эффективности проведения менеджмента компании. В международной практике нефинансовая отчетность является неотъемлемым критерием для привлечения инвесторов и размещения ценных бумаг на бирже, а также служит документом, на основании которого трудоустраивающийся, обращая внимание на социальную политику компании, принимает свое взвешенное решение о трудоустройстве.

В Российской практике не все крупные компании составляют нефинансовую отчетность. В большинстве компаний данный вид отчетности является внутренним и конфиденциальным. Объясняется это большими финансовыми и трудовыми затратами на составление отчета. Необходимость содержания дополнительного персонала или привлечения аутсорсинговых компаний в нынешних экономических условиях затруднительно

для большинства организаций, которые ставят перед собой первостепенную цель – уменьшение издержек [2].

Отсутствие унифицированного состава и методики составления нефинансового отчета делают данный вид отчетности наиболее гибким к изменениям и «удобным» для презентации компании с наилучших сторон. Поэтому все чаще компании, зная свои слабые стороны и угрозы, не проводят глубокого масштабного анализа, а затрагивают только те стороны, которые положительно характеризуют деятельность и будут благоприятны для внешних пользователей.

Разнообразие отраслей, методик и рекомендаций составления нефинансового отчета влечет недопонимание и невозможность полного внутриотраслевого анализа компаний для внешних пользователей. Для примера можно взять нефинансовую отчетность ПАО «Сбербанк России» и ПАО «АЛЬФА-БАНК».

Содержание отчетности ПАО «Сбербанк России» включает в себя следующие направления деятельности: экономическое (вклад в развитие регионов присутствия, поддержка малого бизнеса, повышение качества обслуживания клиентов), социальное (обеспечение доступности финансовых услуг, повышение финансовой грамотности населения, социально ориентированные продукты, благотворительность и спонсорство) и экологическое (бережное потребление ресурсов, ответственное обращение с отходами, пропаганда охраны окружающей среды). Отчетность представлена в виде наименований выполненных мероприятий и данные по ним в виде таблиц, графиков и статистических данных за прошлый период времени [3]. Отчет написан довольно простым языком, однако без базовых знаний в области экономики его прочтение становится затруднительным.

Нефинансовая отчетность ПАО «АЛЬФА-БАНК» представлена в виде социального отчета, включающего в себя многочисленные мероприятия с подробным описанием, красочным фотоотчетом и результатами проведения. Текст отчета написан доступным для любого пользователя языком, а его насыщенное иллюстрациями содержание надолго привлекает внимание [4].

Отчетность разных организаций одного сектора выглядит совершенно различно. Социальный отчет ПАО «АЛЬФА-БАНК» выглядит как маркетинговый ход, направленный на непосредственных потребителей банковских услуг и олицетворяет банк как социально направленный. Отчетность ПАО «Сбербанк России» представлена для пользователей с большей финансовой грамотностью, которые ставят перед собой цель узнать об эффективности выполненных мероприятий по сравнению с предыдущим периодом. Таким образом нефинансовая отчетность ПАО «Сбербанк России» в большей мере предназначена для пользователей с прямым финансовым интересом, чем отчетность ПАО «АЛЬФА-БАНК», которая определена для пользователей с косвенным финансовым интересом.

Отчетность нефтегазового сектора экономики представлена в виде отчета об устойчивом развитии, который имеет разделы в области экономического развития, экологической и социальной ответственности организации. Отчетность компаний различна только в глубине анализа и выводов по нему. Отчетность крупных российских нефтегазовых компаний, таких как ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл» в отличие от зарубежных компаний (Royal Dutch Shell, ГК BP Global) более информативна, так как представлено больше проанализированных показателей, которые для лучшего восприятия интерпретированы графически, с подробным описанием [5, 6, 8, 9, 10]. В российских компаниях наибольшее внимание уделено экологической ответственности, углубленные исследования которых отличает нефтегазовый сектор от банковского. Содержание отчетов написано довольно сложным языком, с использованием экономических и технических терминов, поэтому без соответствующих знаний пользователю будет сложно понять и сделать вывод по прочтенному материалу.

Различия внутри отраслевых и межотраслевых отчетов очевидны и сопоставимость их возможна только по некоторым разделам. Отличия межотраслевых отчетов складываются из специфики деятельности организаций, а внутриотраслевых – из-за отсутствия унифицированной формы, содержания и показателей. В связи со сложившейся проблематикой необходим общий вид формы нефинансового отчета, который будет включать в себя основные разделы, применимые ко всем организациям: общие сведения о компании; конкурентоспособность товаров (услуг) и обеспечение повышения их качества; развитие социальной политики и ответственности компании; вклад компании в охрану окружающей среды. При наличии унитарного формата основного содержания отчета и использования основных, транспонированных относительно нефинансовой отчетности, принципов составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в России и странах СНГ сравнимость нефинансовой отраслевой и межотраслевой отчетности станет допустима и корректна. По проведенному анализу нефинансовой отчетности можно будет судить о качестве проводимых мероприятий и необходимости их внедрения в ту или иную отрасль для увеличения темпов роста как отдельно взятой компании, так и отрасли в целом, что даст развитие экономике нашей страны.

Значительные различия нефинансовых отчетов не только между секторами экономики, но и внутри них, говорит о необходимости составления унифицированных методик формирования отчетности, которые будут иметь рекомендательный характер не только в целом, но и для каждого сектора экономики. Мотивационная составляющая формирования нефинансовых отчетов является разнообразной и составляется для разных категорий пользователей, что свидетельствует о разности содержания отчетов. При разнообразии мотивации организации преследуют одну общую для

всех цель – прозрачность деятельности и предоставляет пользователям ту информацию, которую невозможно получить исходя только лишь из финансовой (бухгалтерской) отчетности. Доля компаний составляющих нефинансовую отчетность мала, поэтому необходимы меры государственного стимулирования опубликования нефинансовой отчетности организаций в общем доступе для всех пользователей. Необходим контроль за опубликованием нефинансовой отчетности иностранных компаний, работающих на территории Российской Федерации, с целью обеспечения публикации отчетности на русском языке.

Список литературы

1. Нефинансовые отчеты компаний, работающих в России: практика развития социальной отчетности [Электронный ресурс] / Российский союз промышленников и предпринимателей.
2. Осипов, Р. К. Влияние научно-технологического прогресса на банковскую деятельность [Текст] / Р. К. Осипов // Информационные технологии в науке нового времени: сб. науч. тр. / Научно-издательский центр АЭТЕРНА. – Уфа, 2017. – С. 131-133. – Библиогр.: с. 133.
3. Отчет о корпоративной социальной ответственности 2015 / Отчетность ПАО «Сбербанк России».
4. Социальный отчет за 2015 год [Электронный ресурс] / Отчетность ПАО «АЛЬФА-БАНК».
5. Отчет о деятельности в области устойчивого развития на территории Российской Федерации за 2014-2015 [Электронный ресурс] / Отчеты ПАО «ЛУКОЙЛ».
6. Отчет в области устойчивого развития за 2015 год [Электронный ресурс] / Отчеты об устойчивом развитии ПАО «Роснефть».
7. Многополярная энергия [Электронный ресурс] / Экологический отчет ПАО «Газпром» за 2015 год.
8. Отчет о деятельности в области устойчивого развития 2014-2015 гг. / Отчетность ПАО «Газпром».
9. SUSTAINABILITY REPORT 2015 / Отчет «Шелл» об устойчивом развитии 2015.
10. Отчет об устойчивом развитии в 2015 году [Электронный ресурс] / Отчеты и презентации компании ВР в России.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ В ПРОЦЕССЕ РПУР

М. В. Осипова,

студентка Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н, доцент Е. В. Пирогова

Одно из главных предназначений информационных технологий – это сбор, обработка и предоставление информации для принятия управленческих решений в менеджменте. Поэтому методы обработки информации удобнее рассматривать в зависимости от фазы процесса принятия управленческого решения. Процесс принятия управленческого решения состоит из:

- 1) диагностики проблемы;
- 2) выявления (генерирования) альтернатив;
- 3) выбора решения;
- 4) реализации решения.

В период фазы диагностики проблемы используют следующие методы (рисунок 1):

Методы, которые используются на фазе диагностики проблем, должны обеспечивать ее наиболее полное и достоверное описание. С помощью этих методов осуществляется сбор, хранение, обработка и анализ информации, фиксация важнейших событий. Выбор тех или иных методов определяется характером и содержанием проблемы, сроками и средствами, которые выделены на этапе постановки.

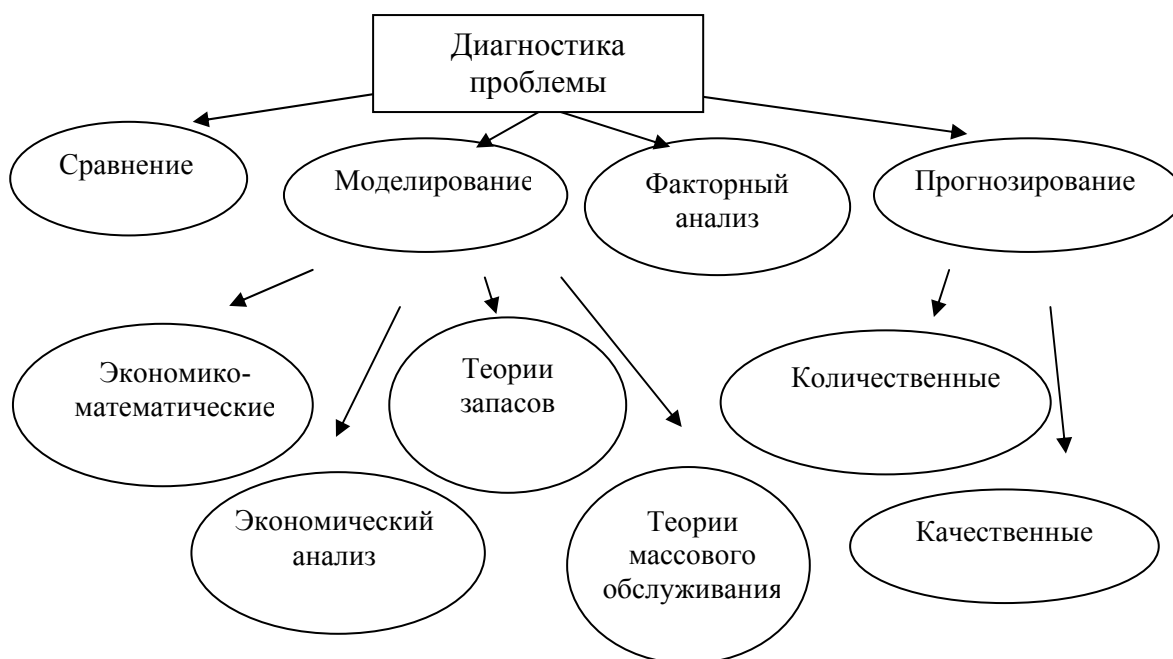


Рисунок 1 – Методы, используемые на фазе «Диагностика проблем»

На фазе разработки (генерирования) альтернатив тоже используют методы сбора информации, но здесь уже пытаются выяснить, каким образом может быть решена проблема, при помощи каких управленческих действий.

Разработка альтернатив (способов управленческих действий для достижения поставленных целей) характеризуется использованием методо-индивидуального или коллективного решения проблемы. Для индивидуальных методов характерны наименьшие затраты времени, но они не всегда являются оптимальными.

Генерирование альтернатив происходит с использованием интуитивного подхода или метода логического (рационального) решения проблем. Для оказания помощи лицу, принимающему решения (ЛПР), могут быть привлечены эксперты в решении подобных проблем, которые будут принимать участие в разработке вариантов альтернатив.

Коллективные решения проблем может осуществляться по моделям мозговой атаки/штурма, с помощью метода Дельфи и номинальной групповой техники.

Мозговая атака представляет собой неограниченную дискуссию, которую проводят преимущественно в группах, которые состоят из 4-10 человек. Возможно также проведение мозговой атаки в одиночестве. Чем разнообразнее состав участников, тем плодотворнее будет результат (это объясняется разным опытом, темпераментом, рабочими сферами).

Выбор решения происходит в условиях определенности, риска и неопределенности. Отличие между этими состояниями среды определяется различной информацией, степенью знаний лица, принимающего решения сущности явлений, условий принятия решений.

Условия определенности представляют собой такие условия принятия решений (состояние знаний о сущности явлений), когда лицо, принимающее решение заранее может определить результат (исход) каждой альтернативы, предлагаемой для выбора. Такая ситуация характерна для тактических краткосрочных решений. В этом случае лицо, принимающее решение, располагает подробной информацией, т. е. исчерпывающими знаниями о ситуации для принятия решения.

Условия риска можно определить таким состоянием знания о сущности явления, когда лицу, принимающему решение, известна вероятность возможных последствий реализации каждой предложенной альтернативы.



Рисунок 2 – Методы, используемые на фазе «Выбор альтернатив»

Для условий риска и неопределенности характерны так называемые условия многозначного ожидания будущей ситуации во внешней среде. В таком случае лицу, принимающему решение, необходимо выбрать альтернативу, не имея точных представлений о факторах внешней среды и о том, как они повлияют на результат. При таких условиях результат каждой альтернативы, ее исход представлен функцией условий и факторов внешней среды (функцией полезности), которые не всегда могут быть предусмотрены лицом, принимающим решение.

Для того, чтобы представить и проанализировать результаты выбранной альтернативной стратегии, используется матрица решений, называемая также платежной.

Условия неопределенности \square это такое состояние окружающей среды (знания о сущности явлений), когда для каждой альтернативы может быть получено несколько результатов и насколько вероятны эти исходы, неизвестно. Неопределенность среды принятия решений находится в зависимости от соотношения количества информации и ее достоверности.

Чем неопределеннее внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные решения. Среда принятия решения зависит также от степени динамики, подвижности среды, т. е. скорости происходящих изменений условий принятия решения. Изменение условий может происходить как вследствие развития организации, т. е. приобретения ею возможности

решать новые проблемы, способности к обновлению, так и под влиянием внешних по отношению к организации факторов, которые не могут регулироваться организацией.

Выбор наилучшего решения в условиях неопределенности существенно зависит от того, какова степень этой неопределенности, т. е. от того, какой информацией располагает лицо, принимающее решение. Такой выбор, когда вероятности возможных вариантов условий неизвестны, но существуют принципы подхода к оценке результатов действий, обеспечивает использование четырех критериев: максиминный критерий Вальда, мини-максный критерий Сэвиджа, критерий пессимизма-оптимизма Гурвица, критерий Лапласа или Байесов критерий.

При реализации решений применяют методы планирования, организации и контроля выполнения решений. Составление плана реализации решения предполагает получение ответа на вопросы, что, кому и с кем, как, где и когда делать. Ответы на эти вопросы должны быть документально оформлены.

Основными методами, применяемыми при составлении плана реализации управленческих решений, являются сетевое моделирование и разделение обязанностей. Основными инструментами сетевого моделирования выступают сетевые матрицы, где сетевой график совмещен с календарно-масштабной сеткой времени.

К методам организации выполнения решения относят методы составления информационной таблицы реализации решений (ИТРР) и методы воздействия и мотивации.

Методы контроля выполнения решений подразделяются на контроль по промежуточным и конечным результатам и контроль по срокам выполнения (операции в ИТРР). Основное назначение контроля заключается в создании системы гарантий выполнения решений, системы обеспечения максимально возможного качества решения.

Таким образом, методы обработки информации в процессе принятия и реализации управленческого различаются в зависимости от фазы процесса принятия управленческого решения.

К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Д. И. Панченко,

*студентка Новосибирского государственного университета экономики
и управления*

Науч. рук. – ст. преподаватель М. В. Беллендир

При исполнении договора купли-продажи, как правило, время перехода права собственности на товар и время платежа за него не совпадают, что приводит к возникновению обязательств в форме дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность – это сумма долгов, которая должна быть выплачена организации ее покупателями или иными дебиторами в определенные сроки.

Размер и состояние дебиторской задолженности оказывают значительное влияние на финансовое состояние организации, поэтому оперативный анализ дебиторской задолженности приобретает особую значимость. В нем заинтересованы как внутренние пользователи учетной информации, все действия которых направлены на обеспечение финансовой устойчивости фирмы, так и внешние пользователи с прямым финансовым интересом – кредиторы, потенциальные инвесторы.

Целью данного исследования являлась определение методических этапов и ключевых показателей оценки дебиторской задолженности.

Для проведения анализа дебиторской задолженности аналитики используют, прежде всего, данные управленческого учета и информацию бухгалтерской (финансовой) отчетности. Цель анализа дебиторской задолженности заключается в предотвращении возможных потерь от неуплаты или несвоевременной оплаты долгов контрагентами организации. В соответствии с целью анализа дебиторской задолженности выделяют следующие задачи:

- оценить величину дебиторской задолженности на реальность и обоснованность с юридической точки зрения;
- проверить соблюдение правил расчетной и финансовой дисциплины; мониторить полноту получения денежных средств за отгруженные материальные ценности;
- выявить проблемы при расчетах с дебиторской задолженностью и разработать рекомендации по их устранению [3, с. 121].

Рассмотрим основные этапы анализа дебиторской задолженности и их содержание.

На первом этапе изучают состав и структуру дебиторской задолженности в динамике. Здесь, прежде всего, дебиторскую задолженность классифицируют по группам на краткосрочную и долгосрочную, а каждую из

этих групп, в свою очередь, разделить на задолженность покупателей и заказчиков, задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками в виде авансов выданных, прочую дебиторскую задолженность. Целесообразно провести анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения: от 0 – 30 дней; 31 – 60 дней; 61 – 90 дней; 91 – 120 дней; свыше 120 дней. Такой анализ позволит своевременно выявить просроченную дебиторскую задолженность и как следствие нарушения платежной дисциплины покупателями, поможет оценить рациональность товарного кредита. Просроченные обязательства приводят к дефициту свободных денежных средств и снижению платежеспособности организации. Поэтому в дальнейшем нужен детальный анализ просроченной дебиторской задолженности [2, с. 602-603].

При анализе динамики дебиторской задолженности сравнивают темп роста ее общей суммы с темпами роста выручки. В норме темп роста выручки должен превышать темпы прироста дебиторской задолженности, в противном случае для организации увеличивается потребность в источниках финансирования.

Для проведения анализа структуры дебиторской задолженности рассчитывают удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, удельный вес просроченной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности.

Следующий этап анализа предполагает оценку показателей оборачиваемости дебиторской задолженности. И первым показателем является коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{обДЗ}$), который определяется как отношение выручки (В) к средней величине остатка дебиторской задолженности ($\overline{ДЗ}$):

$$K_{обДЗ} = \frac{В}{\overline{ДЗ}}$$

С помощью коэффициента оборачиваемости определяют скорость оборота расчетов с дебиторами и число оборотов за рассматриваемый период. Для определения продолжительности одного оборота необходимо длительность интересующего нас периода (Д) разделить на коэффициент оборачиваемости ($K_{обДЗ}$):

$$П_{ДЗ} = \frac{Д}{K_{обДЗ}}$$

Если по результатам расчетов в динамике наблюдается рост коэффициента оборачиваемости и снижение продолжительности одного оборота, то можно сделать выводы об ускорении оборачиваемости дебиторской

задолженности, а значит о повышении ее ликвидности, что ведет к ускорению генерирования денежных средств и повышению платежеспособности коммерческой организации.

При проведении анализа оборачиваемости дебиторской задолженности сравнивают фактические показатели с плановыми, с показателями за прошлые отчетные периоды и со среднеотраслевыми [1, с. 59].

Следующим важным этапом анализа дебиторской задолженности является сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей. Если величина дебиторской задолженности превышает кредиторскую задолженность, это классифицируют как «Активное сальдо», что свидетельствует о возможности погашать кредиторскую задолженность за счет дебиторов и наращивать денежные потоки. В ином случае образуется «Пассивное сальдо» – превышение величины кредиторской задолженности над дебиторской. В этих условиях, ухудшается степень платежеспособности организация и факт использования коммерческого кредита, как дешевый источник финансирования [4, с. 392].

Также при сравнении дебиторской и кредиторской задолженностей рассматривают соотношение суммы полученных и выданных авансов. Для организации выгодно, когда преобладают авансы полученные, поскольку в обратном случае, при преобладании авансов выданных можно сделать вывод о невыгодной рыночной позиции, приводящей к дополнительным затратам на финансирование операционного цикла.

На заключительном этапе анализа дебиторской задолженности производят прогнозирование предстоящих расчетов покупателей и заказчиков за отгруженную им продукцию и товары. Расчет необходимой суммы финансовых средств, вложенных в дебиторскую задолженность покупателей ($ДЗ_{\Pi}$), в экономической литературе предлагается производить по следующей формуле:

$$ДЗ_{\Pi} = \frac{(P_{\kappa} * K_{\frac{\epsilon}{\pi}} * (\overline{\text{ППК}} + \overline{\text{ПП}}))}{360}, \text{ где}$$

P_{κ} – планируемый объем продажи продукции и товаров в кредит;

$K_{\frac{\epsilon}{\pi}}$ – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции;

$\overline{\text{ППК}}$ – средний период предоставления кредита покупателям в днях;

$\overline{\text{ПП}}$ – средний период просрочки платежей по кредиту в днях [3, с. 98].

Таким образом, для эффективного управления дебиторской задолженностью, необходимо проводить ее оперативный анализ по следующим основным этапам:

- горизонтальный анализ: оценка динамики величины дебиторской задолженности в целом и по видам;
- вертикальный анализ: оценка структуры и структурных изменений дебиторской задолженности;
- анализ качества дебиторской задолженности и выявление причин его ухудшения;
- анализ оборачиваемости расчетов с дебиторами и выяснение причин ее замедления;
- сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности;
- прогнозирование предстоящих расчетов покупателей и заказчиков за отгруженную им продукцию и товары.

Выполнение рассмотренных основных этапов анализа дебиторской задолженности позволит своевременно оптимизировать ее величину и сократить сроки погашения, снизить риск невозврата задолженности, что окажет существенное влияние на формирование конечных финансовых показателей.

По результатам изучения научной и учебной литературы, можно сделать вывод, что методические этапы и основные показатели, применяемые при анализе дебиторской задолженности идентичны.

Список литературы

1. Емелюшкина Н. Н., Беллендир М. В. Экономический анализ : электронный учебно-методический комплекс. // Хроники объединенного фонда электронных ресурсов: Наука и образование. – 2015. – 80 с.
2. Наумова Н. А., Беллендир М. В., Хоменко Е. В. Бухгалтерский учет и анализ : учебник. – М. : КНОРУС, 2016. – 630 с.
3. Негашев Е. В., Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практическое пособие / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2017. – 208 с.
4. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 649 с.

НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ФАКТОРЫ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

К. А. Пашуткина,
студентка Ульяновского филиала Российской академии народного
хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро

В России инфляция неизменный спутник экономического развития с самого начала ее новой истории. Сегодня, когда наша страна подвергнута санкциям мирового сообщества, когда рубль пережил сильнейшую девальвацию, проблема инфляции стоит особенно остро и актуально.

Анализ динамики уровня инфляции за последние пять лет показал, что в этот период в стране наблюдалась умеренная инфляция. В 2013 году инфляция большую часть года демонстрировала тенденцию к замедлению на фоне умеренной динамики внутреннего спроса и отсутствия давления со стороны монетарных факторов. В конце года инфляция в годовом выражении составила 6,5%, незначительно снизившись по сравнению с предыдущим годом.

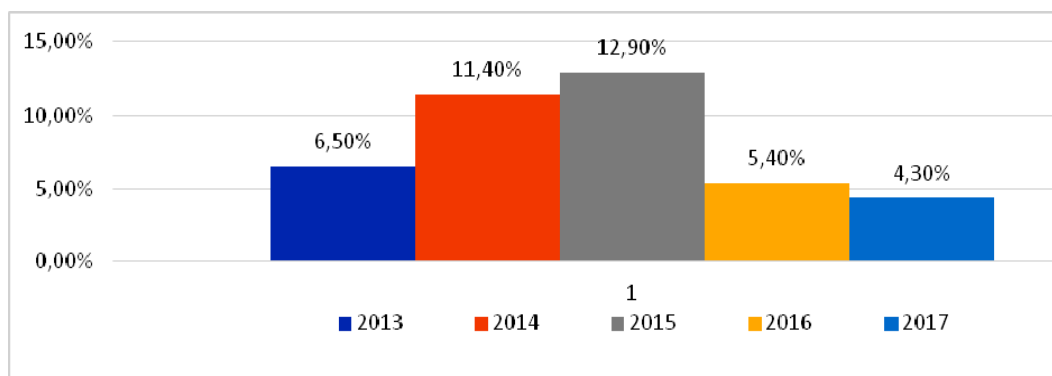


Рисунок 1 – Динамика уровня инфляции в России за 2013-2017 гг.¹

Инфляция за 2014 год составила 11,4%, превысив целевой ориентир (5%). А по итогам 2015 года инфляция составила 12,9% и оказалась выше, чем в предыдущем году. 2016 год стал годом стабилизации российской экономики и ее финансовой сферы, перехода от спада к восстановительному росту. Замедление инфляции было связано также с курсовой динамикой: по итогам года ее вклад был близок к нулю, тогда как в 2015 году он оценивался в 4,5-5%. В результате инфляция в 2016 году составила 5,4% против 12,9% в 2015 году. По данным Росстата инфляция в России по

¹ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/

итогам марта 2017 года достигла 4,3%. Это минимальный уровень за всю историю наблюдений.

Индекс потребительских цен – важный индикатор инфляции в любой экономике.

По данным Росстата, уровень потребительских цен в России в 2016 году (декабрь к декабрю 2015 г.) вырос на 5,4% после 12,9% по итогам кризисного 2015 года. Этот показатель является рекордно низким в российской новейшей истории (График 1). При этом средняя за январь-декабрь годовая инфляция в 2016 году в России составила 7,1%, что выше аналогичных значений 2010 и 2012-2013 годов. Основным используемым официальными ведомствами индикатор инфляции – прирост цен за год к декабрю предыдущего года – не учитывает внутригодовые колебания темпов прироста цен, поэтому его значения для 2014 года оказываются «завышенными» (поскольку девальвация рубля и ускорение инфляции произошли в самом конце 2014 года), а для 2015-2016 годов – «заниженными» относительно реальной ситуации.

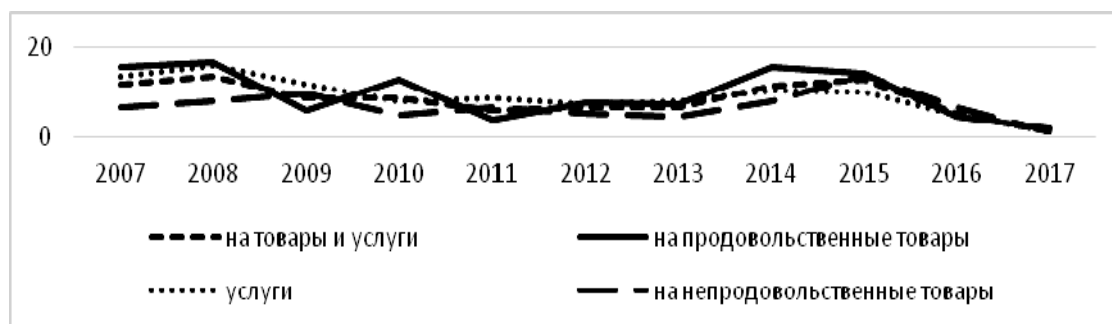


Рисунок 2 – Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 2007-2017 гг.²

В 2014-2015 годах (как в кризисных 1998 и 2008 годах) вслед за обесценением национальной валюты произошло резкое удорожание продуктов питания, после чего ускорился рост цен на непродовольственные товары и платные услуги населению. Это привело к значительному обесцениванию доходов населения при их слабом номинальном росте (на 1% за 2016 год) и существенному падению реального потребления: за 2015 год реальный оборот розничной торговли в России сократился на 10%, а за 2016 год еще на 5,2% – при росте номинальных рублевых покупок.

Инфляционные ожидания – это важный фактор, который влияет на принятие решений экономическими субъектами. Наличие низкой инфляции позволит создать условия сбалансированного и устойчивого экономи-

² Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/rates/79a3cc004a41fc37bdd8bf78e6889fb6

ческого роста. За оптимальный целевой показатель инфляции принято брать диапазон в 3-5 %. Основной задачей Банка России является поддержание ценовой стабильности, главная цель: снизить инфляцию до 4 % в 2017 г. и в дальнейшем поддерживать ее вблизи этого уровня³. Необходимо проведение анализа наиболее значимых факторов и процессов, определяющих темпы инфляции в России в ближайшем будущем.

1. Девальвация рубля.

В условиях обострения геополитических рисков и возникновения дефицита валютной ликвидности на внутреннем валютном рынке в связи с введением санкций в отношении крупнейших российских банков и компаний в августе – первой половине ноября 2014 года курс российской национальной валюты существенно снизился. Динамика курса рубля во второй половине ноября – декабре 2014 года формировалась в условиях значительного снижения мировых цен на нефть в сочетании с высоким спросом кредитных организаций на валютную ликвидность, в том числе для целей погашения большого объема внешней задолженности. По итогам 2014 года официальный курс доллара США к рублю повысился на 72% по отношению к 31.12.2013, до 56,2584 рубля за доллар на 31.12.2014, курс евро к рублю – на 52%, до 68,3427 рубля за евро, стоимость бивалютной корзины – на 61%, до 61,6963 рубля.

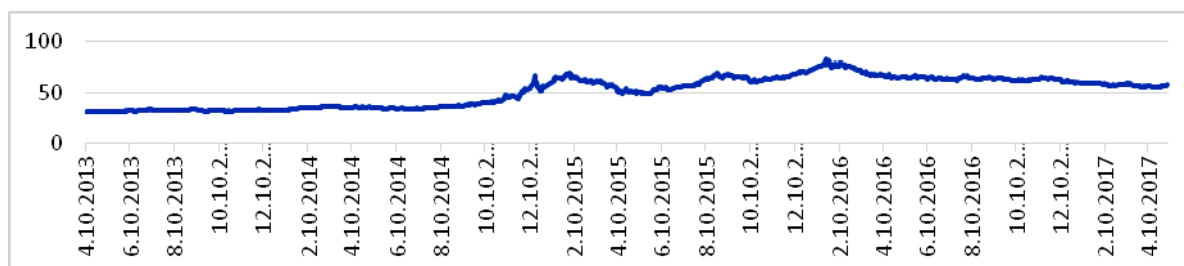


Рисунок 3 – Обменный курс рубля по отношению к доллару США в 2013-2017 гг.⁴

2. Институциональная среда. Воздействие институциональной среды объясняется малым развитием конкуренции и предпринимательской активности. Основное влияние на уровень цен оказывает то, что ценовая политика устанавливается и диктуется монополиями, кроме того присутствует политика ценовых сговоров. Прямых доказательств наличия данной практики в России не существует, однако повышение внутренних цен на целый ряд товаров при их снижении на мировых рынках дает понять о существовании данной проблемы. При этом активизация Федеральной антимоно-

³ Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов. [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.cbr.ru/publ/?PrtlId=ondkp>

⁴ ЦБ РФ [Электронный ресурс] // База данных по курсам валют. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/currency_base/daily.aspx

польной службы и предание гласности ряду подобных сговоров на олигопольных рынках (медикаментов, топлива, сотовой связи и др.) на ситуацию кардинального влияния не оказало. Одними из основных проблем остаются огромные непроизводительные издержки, низкое качество и эффективность управления, большое количество посредников и коррупция. Без активных действий со стороны государства в этом направлении институциональные факторы еще долго будут вызывать постоянные структурные перекосы и инфляцию в стране.

3. Рост тарифов естественных монополий. Еще одной причиной инфляции в России можно считать рост тарифов на услуги ведущих государственных монополий, которые входят в стоимость конечных товаров и услуг. В частности, поднимаются тарифы на услуги ЖКХ. Ежегодный рост цен на тепло, энергию в среднем по стране на 12% – 14%, на водоснабжение и канализацию – на 18%-20%, на электроэнергию – на 10%,⁵ на газоснабжение – на 17%. Растут тарифы на железнодорожные перевозки.⁵

4. Состояние госбюджета. Необходимо упомянуть и такой источник инфляции, как дефицитный госбюджет. За 2016 г. поступление доходов в федеральный бюджет сократилось, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что было обусловлено падением нефтегазовых доходов из-за снижения цен на углеводородное сырье, прежде всего на нефть. Это не было компенсировано достаточным ростом поступлений ненефтегазовых доходов, что привело к росту дефицита федерального бюджета. С учетом исполнения бюджета по доходам и расходам, дефицит федерального бюджета за 2016 год составил 2 967 млрд. руб. или 3,5 % ВВП, что больше аналогичного показателя 2015 года (1 961 млрд. руб. или 2,4 % ВВП).

Таблица 1 – Государственный долг Российской Федерации
млрд руб., 2016⁶

Показатели	Дата		Изменение	
	01.01.2016	01.12.2016	Сумма	%
Государственный долг	10 952	10 932	-20	-0,2
% ВВП, накопленным итогом за 12 мес.	13,6	12,7	-0,9	-
в том числе:				
Государственный внутренний долг	7 308	7 602	294	4
Государственный внешний долг	3 644	3 330	-314	-8,6
млрд долл. США	50	51,3	1,3	2,6

⁵ Силко Д. И. Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». – 2016. – Том 7, № 4. – С. 282-286. – Режим доступа: http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2016/TGU_7_215.pdf.

⁶ Министерство финансов РФ [Электронный ресурс] / Государственный долг. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt.

По состоянию на 1 декабря 2016 г., объем государственного долга Российской Федерации составил 10 932 млрд руб. и уменьшился, по сравнению с его объемом на 1 января 2016 г., на 20 млрд рублей или 0,2 процента. Объем средств, привлеченных на внутреннем долговом рынке с начала года, составил 1055 млрд руб. или 1,2 % ВВП. Погашение долга в 2016 г. составило 562 млрд руб. или 0,7 % ВВП. Объем государственных гарантий Российской Федерации в валюте Российской Федерации с начала года, по состоянию на 1 января 2017 г., увеличился на 169 млрд руб. Государственный внешний долг Российской Федерации увеличился на 1,3 млрд. долл. США (на 2,6 %) и составил 51,3 млрд долл. США. Рублевый эквивалент государственного внешнего долга Российской Федерации сократился на 314 млрд руб. (на 8,6 %) и составил 3 330 млрд руб. Финансирование дефицита федерального бюджета, в основном, обеспечено за счет использования средств Резервного фонда в объеме 2 137 млрд руб., поступлений от продажи акций и земельных участков, находящихся в государственной собственности, в объеме 407 млрд руб., чистого привлечения по государственным ценным бумагам Российской Федерации на внутреннем и внешнем рынках в объеме 492 млрд руб. и 43 млрд руб. соответственно, а также прочих источников. Однако использование Резервного фонда и ФНБ в качестве источника покрытия бюджетного дефицита будет фактором усиления инфляции по мере его монетизации.

5. Ценовые (инфляционные) ожидания. Одной из причин инфляции, имеющей особое значение в транзитивных экономиках, являются инфляционные ожидания – прогнозы субъектов экономики по поводу развития инфляционных процессов в будущем. Практически все индикаторы, замеренные в ходе исследования в декабре 2016 года, показывают, что по сравнению ситуацией, наблюдавшейся год тому назад, население России стало в целом чуть меньше беспокоиться по поводу роста цен. На протяжении последних пяти месяцев (с августа 2016 года) оценки россиянами месячного роста цен в целом стабилизировались. Доля респондентов, полагающих, что цены за прошедший месяц выросли очень сильно, составляет теперь примерно треть от общего числа опрошенных. Год назад таких людей было гораздо больше – 43-44%. Ожидания относительно роста цен в следующем месяце заметно усилились в ноябре и декабре.

Практически все показатели, характеризующие сберегательные установки и поведение россиян, с начала 2016 года остаются стабильными. Доля людей, считающих нынешнее время хорошим для сбережений, составляет около 20%. Число граждан, сообщающих о фактическом наличии у них сбережений, колеблется в диапазоне 34-36%. По структуре финансовых активов, имеющих в наличии у населения, значимых изменений за последний год также не произошло.

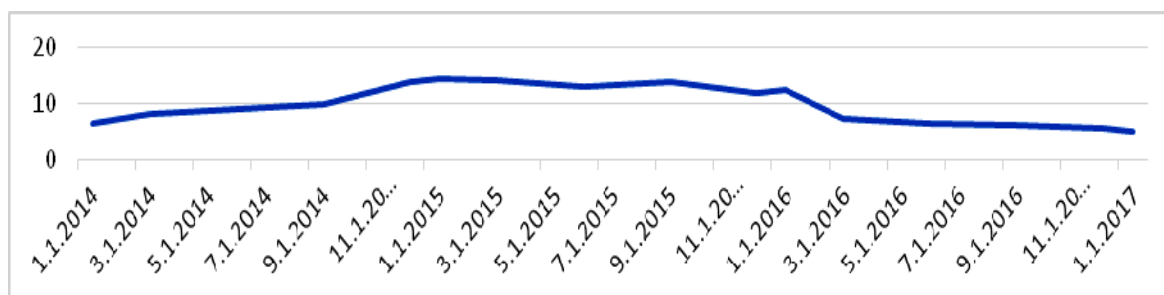


Рисунок 4 – Оценки инфляционных ожиданий на год вперед статистическими методами (%)⁷

Несмотря на существенное снижение инфляционных ожиданий в годовой перспективе, показатели, характеризующие ожидания россиян относительно целевых значений годовой инфляции в конце 2017 года, практически не меняются на протяжении последних 12 месяцев. Около двух третей опрошенных полагают, что рост цен существенно превысит заявленные Центробанком 4% годовых.

6. Низкие цены на сырьевые товары.

В предкризисные годы экспорт сырья (в том числе металлов, нефти, газа и т. д.) предоставлял мощный поток выручки, большая часть которой в дальнейшем обменивалась экспортёрами на свежэмитированные рубли и, так или иначе, попадала на внутренний рынок. Это, в конечном итоге, приводило к опережающему (по отношению к товарам и услугам) росту денежной массы и оказывало серьезное инфляционное давление на экономику страны. С началом острой фазы финансового кризиса цены на большую часть сырьевых товаров резко снизились. Согласно оценке Минфина России, доходы федерального бюджета за 2016 г., по сравнению с 2015 г., сократились на 199,7 млрд руб., или на 1,5 %, из них нефтегазовые доходы – на 1 031,0 млрд руб. За 2016 г. поступило на 17,6 % меньше нефтегазовых доходов, чем за аналогичный период 2015 года. Сокращение поступлений нефтегазовых доходов в федеральный бюджет, в первую очередь, связано со снижением цен на углеводородное сырье, прежде всего на нефть. Снижение выраженных в долл. США мировых цен на нефть марки «Юралс» составило 18,9 процента. При этом, прирост курса доллара США по отношению к рублю составил 10,0 %, по сравнению с предыдущим годом.⁸

Таким образом, крайне негативное влияние на экономику России оказало падение цены на нефть. Хотя объемы экспорта нефти в физи-

⁷ ЦБ РФ [Электронный ресурс] // Инфляционные ожидания и потребительские настроения населения, 2016. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/dkp/standart_system/Infl_exp_17-02.pdf.

⁸ Курганский С. А. Факторы инфляции в России в 2016 году // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2016. – Т. 26, № 2. – С. 229-241

ческом выражении пока не сокращаются, но падение цен на сырье и длительная перспектива их сохранения на низких уровнях явится основным фактором замедления инфляции в России.

8. Санкции и «антисанкции». Санкции затрагивают и реальный сектор экономики, что выражается в сокращении инвестиций в основной капитал, розничного товарооборота, ослаблении рубля, ускорении инфляции.

Анализируя влияние санкций на инфляцию, специалисты Минэкономразвития пришли к выводу, что половину роста цен в 2014 г. обеспечили факторы, связанные с ухудшением внешнеполитических отношений. Обесценивание рубля и удорожание продовольствия, последовавшее за введением ограничений на импорт продуктов питания, способствовали усилению инфляции, которая в свою очередь еще более ослабила позиции российской валюты. Борьба с падением курса рубля посредством валютных интервенций привела лишь к сокращению валютных резервов. Попытка удержать ситуацию под контролем путем повышения ключевой ставки вызвала удорожание кредита и тем самым сузила возможности поиска источников финансирования инвестиций на внутреннем рынке. В феврале 2015 г., по данным ЦМАКП, на обслуживание займов у компаний обрабатывающего сектора уходило 2/3 прибыли.⁹

Итак, экспорт и импорт за один год сократилась на треть, причем в почти равной степени как со странами дальнего зарубежья, так и со странами СНГ. Стоит отметить, что благодаря наличию профицита происходит накопление международных резервов, кроме того это может препятствовать оттоку капиталов. Такая ситуация происходила и в начале 2016 года. Стоит отметить, что данные процессы ведут к притоку валюты, а значит, оказывают некоторое инфляционное давление на экономику страны. Однако двукратное подорожание импортных товаров, напротив, инфляцию замедляет.

Современная инфляция в России носит сложный многофакторный характер. С одной стороны, инфляционные процессы протекают под влиянием денежных факторов, что стимулирует рост совокупного спроса. Другой причиной инфляции является рост цен на продукцию топливно-энергетического комплекса и транспорт, что повышает издержки производства и сокращает размер совокупного предложения.

Таким образом можно сделать вывод, что инфляция в нашей стране носит кейнсианский характер, то экономический рост в России напрямую зависит от темпов инфляции. Достигнуть высокого уровня экономического

⁹ Загашвили В. Западные санкции и российская экономика // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 11. – с. 67-77.

развития невозможно до тех пор, пока наша страна является зависимой от цен на природные ресурсы.

Исходя из факторов, влияющих на формирование инфляционных процессов, Правительство РФ разрабатывает комплексные меры по устранению инфляции и ее последствий, т. е. проводит антиинфляционную политику.

Антиинфляционная политика – совокупность мер государства по борьбе с инфляцией, при помощи денежно-кредитных и других методов.

Стратегической целью антиинфляционной политики является приведение темпов роста денежной массы, соответственно темпам роста товарной массы или же с темпами реального ВВП в краткий период времени, а объем вместе со структурой совокупного предложения с объемом и структурой совокупного спроса в долгий период времени. Для того чтобы решить данные задачи необходимо осуществление комплекса мер, которые направлены на сдерживание и регулировку всех элементов инфляции: спроса, издержек и ожиданий.

Отличие российского типа инфляции от остальных распространенных типов инфляции заключается в условиях ее развития, при том как происходит переход от плановой экономики к рыночной, а также при стремительном повышении темпов роста цен.

Негативные последствия более развитой инфляции для национальной экономики России состоят в следующем¹⁰:

- обесценивание доходов населения, особенно тех, кто занят в бюджетной сфере;
- происхождение распределения национального богатства от более бедных к более богатым слоям населения, подрывающие социальную стабильность в обществе, и увеличивается социальное расслоение населения;
- национальная валюта заменяется иностранной и так идет разрушение денежной системы страны, расцветает бартер;
- денежная масса, накопленная предприятиями, обесценивается, невозможно осуществить инвестирование, нельзя принять никакие долгосрочные решения, рушится база для экономического роста.

Первой и главной целью в противостоянии инфляции является то, чтобы преодолеть экономический спад, а также достижение эффективной инвестиционной политики и для того, чтобы сравнять диспропорции общественного воспроизводства нужно сформировать стабильную макроэкономическую структуру рынка.

Основные черты, характеризующие своеобразность инфляционного процесса в России просматриваются в следующем:¹¹

¹⁰ Кравец В. О. Основные направления антиинфляционной политики в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sci-article.ru>

1. Недостаток платежных средств для товарно-денежного оборота;
2. Неплатежеспособность страны, а также хозяйствующих субъектов и физических лиц. Это заключается в том, что государство не оплачивает свои госзаказы, хозяйствующие субъекты не соблюдают денежных обязательств по сделкам, а население не спешит и даже пытается обойти уплату налогов. Различные регионы страны не хотят выполнять свои обязанности перед центром. Физические лица получают зарплату, пособия, пенсии с большими задержками;

3. Слабая собираемость налогов, вызванная отклонением от обложения, а также объединением определенных слоев населения и неполучением оплаты труда;

4. Нарастание использование денежных суррогатов в обращении;

5. Высокий уровень безработицы. Особенность инфляции в России заключается в том, что она своими корнями уходит в централизованную систему хозяйствования, которая существовала ранее.

В развитии Российской Федерации выделяют четыре различных периода антиинфляционной политики.

Первый (1992-1994 гг.) – это период гиперинфляции или почти полного отсутствия антиинфляционной политики, в следующий период (1995-1996 гг.) происходит резкое и многократное снижение инфляции, явно свидетельствующее об осуществлении в Российской Федерации некоторых антиинфляционных мер; затем, и это уже третий период (1997-1999 гг.) – антиинфляционная политика постепенно и неуклонно слабеет, а темпы инфляции, соответственно, ежегодно возрастают, и, наконец, нынешний период активизации антиинфляционной борьбы, начавшейся в 2000 году, характеризуется ежегодным снижением инфляции.

Для того чтобы достичь и поддержать устойчиво низкой инфляцию необходимо обеспечить ценовую стабильность в стране, что является главной целью единой денежно-кредитной политики. Антиинфляционная политика в каждой отдельной стране осуществляется индивидуально, опираясь на различные меры, многие переходят на политику таргетирования.

Инфляционное таргетирование в России – это взаимосвязанные меры, принимаемые правительством для контроля над уровнем цен и темпами инфляции.

Таргетирование инфляции осуществляется из нескольких этапов:

- прогнозирование параметров темпов роста инфляции за год;
- выбор инструментов для контроля над уровнем инфляции, зависит от предметной надобности;
- сопоставление уровня инфляции за определенный период с прошедшим или запланированным период.

¹¹ Мотовиц Т. Г. Стародубова Ю. В. К вопросу потребительского кредитования в условиях современной экономики // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». – 2014. – Том 5. – № 4. – С. 701-704.

В условиях таргетирования инфляции основным каналом воздействия на управление внутренним спросом, а, следовательно, и на инфляцию, являются процентные ставки. Банк России осуществляет данное воздействие через ключевую ставку, устанавливаемую на регулярной основе и влияющую не только на краткосрочные ставки денежного рынка, но и на весь диапазон процентных ставок в финансовом секторе, посредством трансмиссионного механизма.

В условиях таргетирования инфляции одним из важнейших каналов трансмиссионного механизма можно назвать информационный канал, так как ожидания экономических агентов существенно влияют на инфляцию.

В последние годы антиинфляционная политика в России нацелена на искоренение причин, порождающих инфляцию. К основным мероприятиям активной антиинфляционной политики РФ можно отнести следующие.

Правительством РФ была разработана программа импортозамещения. Политика импортозамещения ориентирована на решение проблемы отсутствия на рынке отечественных конкурентоспособных товаров через активную поддержку производителей государством, в которую входит:

- выделение средств на развитие и расширение производства импортозамещения, а также грантов на исследования. Правительство должно предложить специальные программы поддержки для таких отраслей как строительство, автомобилестроение, легкая промышленность, железнодорожное строение.

- обязательство государства о поддержке инвестиционных проектов, при условии, что производственной площадкой является территория России.

- предоставление Правительством РФ целевых займов предприятиям в рамках данной программы.

Для повышения эффективности реализации конкурентной политики и совершенствования антимонопольной политики, в течение 2015 года был разработан и внедрен Стандарт развития конкуренции в субъектах РФ.

Для того, чтобы не допускать и дальше снижения цен на нефть, а способствовать их росту, Россия и Саудовская Аравия призвали к ограничению добычи нефти странами, являющимися членами организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Картель ОПЕК и 11 стран, не входящих в организацию, включая Россию, договорились сократить добычу нефти в первом полугодии 2017 года на 1,8 миллиона баррелей в сутки для восстановления цен на сырье. На долю России из этого объема приходится 300 000 баррелей. Такая мера необходима для достижения основной цели – усилий по стабилизации рынка, а для этого требуется доведения объемов мировых запасов нефти до средних за последние пять лет значений.

Таким образом, инфляционные процессы в современной России представляют собой сложное и многофакторное явление. Для снижения

темпов роста цен Правительство РФ и Центральный банк РФ разработало целый комплекс мероприятий, в основе которых лежат инструменты монетарного характера и бюджетной политики.

Основным источником рисков для инфляции в 2016 году оставалась возможность новых валютных шоков на фоне снижения котировок нефти. Улучшение показателей экономической активности происходило при сохранении слабого потребительского спроса и высокой нормы сбережений, не создавая повышательного давления на потребительские цены. Инфляционные ожидания населения и бизнеса продолжали снижаться. Ситуация на мировых товарных рынках складывалась более благоприятно, чем ожидалось, что внесло вклад в снижение инфляции через динамику курса рубля и цен на продовольствие.

Согласно подсчетам экспертов Высшей школы экономики 10%-е укрепление рубля сокращает годовую инфляцию на половину процентного пункта.

В 2016 году снижение инфляции во многом связано с падением располагаемых доходов россиян, а падение цен – это реакция на выросшую конкуренцию за покупателей и клиентов. С точки зрения продавцов, дальнейшее укрепление рубля может вызвать дефляцию и сократить сопоставимые продажи. С другой стороны, более дешевые товары увеличивают покупательную способность потребителей, а это благоприятный фактор для магазинов, покупателей и всей экономики.

Основными причинами снижения инфляции в 2016 году являются укрепление рубля и снижение тарифов госмонополий.

Основным источником рисков для инфляции в 2017 году остается возможность новых валютных шоков на фоне снижения котировок нефти. Улучшение показателей экономической активности в 2017 году происходит при сохранении слабого потребительского спроса и высокой нормы сбережений, не создавая повышательного давления на потребительские цены. Инфляционные ожидания населения и бизнеса продолжают снижаться. Ситуация на мировых товарных рынках складывалась более благоприятно, чем ожидалось, что внесло вклад в снижение инфляции через динамику курса рубля и цен на продовольствие.

Таким образом, можно предложить следующие пути совершенствования антиинфляционной политики РФ

1. Ограничение роста тарифов на услуги ЖКХ величиной инфляции за прошедший год (предполагается действие программы до 2018 года).

2. Ограничение роста цен на газ и электроэнергию. Предельный рост стоимости коммунальных услуг для населения ожидается с июля 2017 года – 5,1%, с июля 2018 года – 4,7%. В 2017 году в сфере теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения обязательным становится переход на долгосрочное тарифное регулирование.

3. Стратегия развития электросетевого комплекса предполагает до 2017 года снижение к уровню 2012 года удельных инвестиционных издержек на 30%, удельных операционных издержек – на 15%, а также снижение потерь на 11%.

4. Изменение подхода к государственному субсидированию пассажирского комплекса в дальнейшем следовании путем перехода к модели государственного заказа перевозок, имеющих социальное значение, и либерализации коммерческих (обнуление НДС для пассажирских ж/д перевозок).

5. Создание запасов на товары и продукты сезонного спроса (в частности, зерно, дизельное топливо и др.)

6. Ужесточение денежно-кредитной политики (сокращение денежной массы за счет роста процентных ставок. В этом случае дорогие кредиты становятся недоступными).

7. В 2017 году на основе новых методических указаний по расчету регулируемых тарифов планируется фиксировать стоимость воды на 3 и 5 лет.

8. Создание специального механизма с участием ЦБ и Минфина, который повысит согласованность действий монетарных властей.

9. Государственное регулирование цен на лекарства.

Подводя итог можно сделать вывод: чтобы сдержать инфляцию нужны совместные действия всех экономических регуляторов, включая антимонопольную службу, Минэнерго, Минсельхоз, Минтранс, Минстрой и др. Только в этом случае возможно проведение системной государственной антиинфляционной политики, составной части общеэкономической стратегии, ориентированной на повышение качества жизни и конкурентоспособности экономики.

Список литературы

1. Агапова, Т. А. Макроэкономика : учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина. - М. : МФПУ Синергия, 2013. – 560 с.

2. Бардовский, В. П. Экономическая теория : учебник / В. П. Бардовский, О. В. Рудакова, Е. М. Самородова. – М. : ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 400 с.

3. Бурганов, Р. А. Экономическая теория : учебник / Р. А. Бурганов. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 416 с.

4. Войтов, А. Г. Экономическая теория : учебник для бакалавров / А. Г. Войтов. – М. : Дашков и К, 2013. – 392 с.

5. Гусейнов, Р. М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. – М. : Омега-Л, 2014. – 254 с.

6. Загашвили, В. Западные санкции и российская экономика / Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 11. – С. 67-77.

7. Золотарчук, В. В. Макроэкономика : учебник / В. В. Золотарчук. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 608 с.
8. Ивасенко, А. Г. Макроэкономика / А. Г. Ивасенко. – Издательство «ФЛИНТА», 2012. – 248 с.
9. Капогузов, Е. А. Экономика / Е. А. Капогузов. – Изд-во Омского государственного университета им. Ф. М. Достоевского, 2012. – 388 с.
10. Кравец, В. О. Основные направления антиинфляционной политики в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sci-article.ru>.
11. Курганский, С. А. Факторы инфляции в России в 2016 году / С. А. Курганский // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2016. – Т. 26. – № 2. – С. 229-241.
12. Лженева, М. Г. Влияние фискальной политики на проблему инфляции страны [Электронный ресурс] / М. Г. Лженева // Студенческая наука XXI века. – 2015 № 2(5). – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24917846>.
13. Литвиненко, А. В. Взаимосвязь государственной антиинфляционной, денежно-кредитной и бюджетной политики [Электронный ресурс] / А. В. Литвиненко // Интернет-журнал «Науковедение». – 2012. – № 1(6). – URL: <https://elibrary.ru/item.asp>.
14. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс] / Государственный долг. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt.
15. Мотовиц, Т. Г. Стародубова Ю. В. К вопросу потребительского кредитования в условиях современной экономики / Т. Г. Мотовиц, Ю. В. Стародубова // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». – 2014. – Том 5. – № 4. – С. 701-704.
16. Орлов, А. О социально-экономической природе современной инфляции / А. Орлов // Общество и экономика. – 2012. – № 4. – С. 95-105.
17. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkr>.
18. Правительство РФ [Электронный ресурс] / Распоряжение от 5 сентября 2015 г. № 1738-р. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/EPhsiaffQIT8bK1Eov94GawSO179HxFl.pdf>.
19. Ростовцев, В. В. Исследование инфляционных процессов в условиях нестабильной экономики [Электронный ресурс] / В. В. Ростовцев // Научная электронная библиотека. – 2013. – 129 с.
20. Силко, Д. И. Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». – 2016. – Том 7. – № 4. – С. 282-286. – Режим доступа: http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2016/TGU_7_215.pdf.
21. ЦБ РФ [Электронный ресурс] / Инфляционные ожидания и потребительские настроения населения. – 2016. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/dkp/standart_system/Infl_exp_17-02.pdf.
22. ЦБ РФ [Электронный ресурс] / База данных по курсам валют. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/currency_base/daily.aspx.

АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. Я. Писнова,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харькова*

Сегодня банковский кредит в развитых государствах имеет очень весомое значение в развитии реального сектора экономики, ибо привлечение предприятиями кредитов на становление производства (при разумном применении привлеченных средств) приводит к увеличению рентабельности собственных средств.

Актуальность данной статьи обуславливается еще и тем, что на определенных шагах производственного процесса многие предприятия претерпевают недостаток средств для воплощения каких-нибудь хозяйственных операций, другими словами встает потребность в привлечении средств снаружи. Для того что бы дать кредит фирмам имеющим необходимость в краткосрочном кредитовании банки разрабатывают методологию анализа, на базе которой они решаются о выдаче кредита.

Переход России к построению осознанно новейших экономических отношений, повышение самостоятельности экономических субъектов различных организационно-правовых форм в реализации их финансовой политики обуславливают необходимость изыскания действенной программы по управлению структурой наличных средств – собственного и заемного.

Любое предприятие совершает хозяйственные операции по купле-продаже. При всем при этом исходя из принятой экономической деятельности предприятие сможет воплощать в жизнь реализацию продукции в рассрочку (собственно нужной в целях стимулирования сбыта).

Экономическое состояние организаций характеризуется совокупностью признаков, отражающих процесс формирования и применения его денежных ресурсов. В современной экономике финансовое состояние организации отображает окончательные эффекты ее работы, которые интересуют не только работников организации, да и его партнеров, государственные, экономические, налоговые и прочие органы.

Кредитоспособность – это финансово-хозяйственное состояние компании, при котором присутствует убежденность в действенном применении заемных средств, возможности и готовности заемщика возвращать кредит согласно с установленными критериями договора.

Кредитоспособность заемщика находится в зависимости от множества причин, каждый из которых обязан быть оценен. Ценной и очень трудной задачей считается определение конфигурации всех причин, обстоятельств и событий, оказывающих большое влияние на кредитоспо-

способность в перспективе. Потому задача анализа кредитоспособности заемщика состоит в комплексном исследовании его работы для аргументированной оценки полномочия возвращать предоставленные ему ресурсы и подразумевает решение последующих задач.

Методология оценки кредитоспособности на любом предприятии быть может разной. Состав и содержание признаков оценки вытекают из самого понятия кредитоспособности. Для начала они обязаны отразить финансово-хозяйственное состояние фирмы исходя из убеждений производительности размещения и применения заемных средств и всех средств вообще, отдать вероятность расценить способность и готовность заемщика осуществлять платежи и погашать кредиты в явные сроки. Выбор характеристик оценки находится в зависимости от приоритетов, которые ставят перед собой организации.

В современной экономике есть разные способы оценки кредитоспособности организации, потому нужно было тщательнейшим образом изучить главные признаки работы предприятия и лишь после этого, расценить его с точки зрения кредитоспособности.

Традиционным подходом к оценке кредитоспособности считается тест экономического положения заемщика по бухгалтерскому балансу. Существенную аналитическую информацию сможет выдать кроме того отчет о движении денежных средств. В нем источники и применение денежных средств приводятся в разбивке по трем видам работы организации: текущей, инвестиционной, экономической. Это позволяет вычислить, какой вид работы генерирует валютные средства, а какой – потребляет, что существенно с позиций контролирования и оценки производительности деятельности организации и его кредитоспособности.

Главной базой данных и источником денежной информации для проведения анализа платежеспособности кредитоспособности фирмы служит бухгалтерская отчетность.

Объектом исследования является Открытое акционерное общество «Хлебозавод №2», а предметом исследования – кредитоспособность заемщика.

ОАО «Хлебозавод №2» действует на российском рынке, производя широкий, непрерывно обновляющийся перечень качественных хлебобулочных и кондитерских изделий. Задача организации – обеспечивать людей гораздо лучшей хлебобулочной и кондитерской продукцией в широком, непрерывно обновляющемся перечне, чтобы любой клиент сумел насладиться как любимым, так и новым вкусом.

Предприятие непрерывно стремится к совершенству и открыто для взаимовыгодного партнерского сотрудничества.

Начиная с 2013 года, на заводе ведется техническое перевооружение производственных цехов, а непосредственно: закупается и вводится

в действие прогрессивное и высокопроизводительное оборудование. Расширение финансирования бизнеса происходило с помощью личного капитала. Источником этого считается немаловажный прирост нераспределенной прибыли организации. Такая ситуация говорит об укрупнении экономической устойчивости организации и высочайшем динамизме коммерческой деятельности.

Техническое перевооружение завода позволило повысить выпуск продукции, существенно расширить перечень в связи с этим, в работе завода имеется позитивная динамика развития.

По данным анализа обозначили устойчивую зависимость организации от заемного капитала, экономическую стабильность, высокую обеспеченность личными используемыми средствами и степень покрытия долгов личным капиталом.

Оценка кредитоспособности организации показала, что анализируемое предприятие относится ко второму типу финансовой стабильности, что означает, что предприятие применяет для покрытия запасов кроме собственных используемых средств помимо прочего и долгосрочные привлеченные средства. А из этого возможно сделать вывод, что кредитование данной организации не связано с повышенным риском для банка.

В процессе оценки кредитоспособности ОАО «Хлебозавод №2» обнаружилось, что кредитоспособность организации формируется из ряда характеристик экономического состояния, из характеристик высококачественного анализа заемщика.

Анализ платежеспособности продемонстрировал, что предприятие считается платежеспособным. Рост признака безусловной ликвидности в 2016 г. до 0,29 говорит о том, что ОАО «Хлебозавод №2» могло погасить 29% текущих кратковременных обязательств с помощью имеющихся денежных средств и кратковременных денежных инвестиций.

Следовательно, проведя итог можно дать следующие рекомендации:

- для укрепления экономического положения фирмы нужно будет проектировать и придерживаться политики уменьшения и действенного управления дебиторской и кредиторской задолженностью, удержания рентабельности его главной деятельности на высочайшем уровне. Чтобы достичь желаемого результата возможно предложить уменьшить дебиторскую задолженность, стимулируя оплаты клиентов методом использования бонусов с цены реализации;

- для поддержания уровня кредитоспособности ОАО «Хлебозавод №2», нужно придерживаться разработки комплексной стратегии управления финансами;

- систематический контроль за состоянием запасов с введением современных методов управления запасами;

– инвестировать часть неиспользуемых капитала в кратковременные экономические инвестиции (в виде депозитов) и обрести дополнительную прибыль;

– для стабилизации платежеспособности организации, возможно, рекомендовать формирование ежемесячного платежного календаря, вследствие чего произойдет синхронизация входящих и исходящих валютных потоков;

– улучшение экономической работы, а именно, осторожная политика по выбору источников финансирования.

Список литературы

1. Беляков А. В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования (3-е изд). Управленческая методическая разработка. – М. : БДЦ-пресс, 2013. – 254 с.

2. Гаврилова А. Н., Попов А. А. Финансы организаций (предприятий) : учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2017. – 608 с.

3. Грачев В. Оценка платежеспособности предприятия за период // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 6. – 144 с.

4. Казьмин А. Банковская система и Сбербанк России: новые вызовы и импульсы роста // Деньги и кредит. – 2016. – № 10. – 120 с.

5. Лиференко Г. Н. Финансовый анализ предприятия : учебное пособие. – М. : Изд-во «Экзамен», 2017. – 160 с.

6. Почекутов М. П. Оценка реальной ликвидности активов предприятия // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 4. – С. 7.

ПОВЕДЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ С ПОДЧИНЕННЫМИ

***М. А. Плотникова,
студентка Донского Государственного Технического Университета
Института сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ДГТУ г. Шахты
Нуч. рук. – к.э.н., доцент Р. Р. Кадукова***

В любой организации руководитель взаимодействует с большим количеством людей, ему встречаются люди с противоречивыми характерами и мнениями, с каждым нужно найти общий язык в целях слаженной и эффективной работы.

Конфликтное состояние часто встречается в повседневной жизни и в организационной, причинами выступают разные интересы, ценности и несогласованность.

Любой руководитель в организации регулярно встречается с конфликтом, где может быть как участником так «рефери» в конфликте с персоналом и третьим не заинтересованным лицом, который мог бы помочь найти выход.

Спор несет последствия, выражающиеся в проблемах со здоровьем, вред организационной работе, убытки организации. Чтобы миновать последствия, руководитель организации должен выстроить модель поведения для конфликтной ситуации. Считается, что отношения в организации должны быть основаны на партнерских началах, основой являются ценности организации. Отношения, способствующие развитию организации. Конфликт бывает и положительной стороной, показывая какие и где недостатки имеются у организации, что замедляет процесс работы. Результат конфликта зависит только от его участников [5, с. 74].

В профессиональной среде выделяют следующие мотивы, способные появлению конфликтов: объективные и субъективные. Объективные мотивы можно охарактеризовать как подчинение, напряженность взаимодействий, несбалансированность рабочего процесса, разногласия между сотрудниками, ошибки в организованности работы организации. Субъективные мотивы возникают по причине управленческих и личностных разногласий.

Общие интересы в споре, означают шанс на мирное окончание конфликта, руководителю необходимо выполнить следующие действия, для выявления интересов [4, с. 67]:

- узнать цели противников;
- установить область сближения с противниками и манеру их поведения;
- уходить от высказываний, способных нанести вред ситуации.

Промежуточный анализ конфликта, есть важным компонентом для осуществления результативной беседы. Главной особенностью ее является удержать контроль над соперником и направить диалог в свою сторону.

Попав в конфликт необходимо обладать знаниями о чертах характера об особенностях поведения соперников. Психологическая практика выделяет следующие особенности поведения соперника: консерватизм мыслей, прямолинейность, неадекватность самооценки, принципиальность и устремленность доминировать.

Психологи, утверждают, что чем вернее известны основные элементы конфликта, тогда быстрее можно найти методы для эффективности проведения беседы. В таблице 1 представлены шаги разрешения конфликтов [2, с. 98].

Таблица 1– Шаги к решению конфликтов

Шаги	Описание
Диагностирование конфликтной ситуации	Видимые проявления, определения уровня развитости конфликта, определение причин и природы, сфера распространенности
Создание стратегий разрешения	Решение при наименьших потерях ресурсов и сохранении жизненно важных общественных структур, возможно при наличии некоторых необходимых условий и реализации принципов управления ситуацией
Выполнение комплекса методов и средств	Избегать оскорблений, не усугублять ситуацию

Использование положительных методов в решении споров становятся достижением двух сторон. К компромиссу следует прибегать, когда суть спора является сложной и требует тщательного обсуждения двух сторон для выбора интересов и нужд.

Существует теория переговоров, американского конфликтолога Фишера Р., придерживаясь которой, можно попытаться мирно разрешить конфликт [1, с. 102]. Данную теорию, можно представить в виде четырех правил:

- разделение между сторонами диалога и их предметом беседы. Ведут переговоры обычно, люди, характеризующиеся особенными чертами характера;
- концентрирование на заинтересованности. Положения быть скрыты под подлинными целями;
- создание выгодных вариантов для сторон конфликта, на основе общих интересов, способствующих взаимовыгодному решению;
- поиск объективных критериев, для нейтралитета по отношению к интересам сторон.

Доктор философии Джини Грехем Скотт, предлагает интуитивный способ, для решения конфликтных ситуаций. Основная идея этого метода в том, что бы вовлечь в работу сознание и интуицию, для осуществления выбора образа действий в конфликте. Этот метод основывается на оценке обстоятельств, нужд, интересов, характеров конфликтующих сторон, ведь в любом конфликте всегда участвуют эмоции. Исходя из этого, следует, что первым шагом для разрешения конфликта, выступает подавление эмоций, нужно действовать рационально, а не иррационально. Только подавив свои эмоции, человек может мыслить разумно, для принятия нужного решения [3, с. 52].

Выбирая модель поведения, следует учитывать, стадию конфликта, важность конкретного решения, желания и интересы другой стороны, последствия которые могут возникнуть и что нужно для их избегания, только после небольшого анализа ситуации, можно выбрать модель поведения.

Конфликты являют собой отрицательные явления, вред, развитие и изменения в организации. Избежать конфликтной ситуации, руководитель может, построив правильно организационную работу и руководствуясь терпимостью и сдержанностью. Выход из такой ситуации лежит в прислушивании к чужому мнению, понимании соперника, эмоциональном состоянии. Стороны конфликта, должны понимать, необходимость прислушиваться к мнению других, чтобы уладить спор мирно и без вреда, упорность тут не поможет.

Список литературы

1. Дмитриев, А. А. Введение в общую теорию конфликта / А. А. Дмитриев, С. В. Кудрявцев. – М. : ИНИОН РАН, 2013. – 212 с.
2. Емельянов, С. М. Практикум по конфликтологии / С. М. Емельянов. – М. ; СПб, 2012. – 384 с.
3. Запрудский, Ю. Г. Социальный конфликт / Ю. Г. Запрудский. – Ростов н/Д. : Феникс, 2012. – С. 51-58.
4. Зеркин, Д. П. Основы конфликтологии / Д. П. Зеркин. – Ростов н/Д, 2012. – 480 с.
5. Съедин, С. И. Основы управления / С. И. Съедин. – М., 2013. – 112 с.

ОСНОВНЫЕ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ ТЕРМИНОВ «ЗАТРАТЫ», «РАСХОДЫ» И «ИЗДЕРЖКИ»

К. М. Потапова,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент И. С. Большухина

Эффективное использование и управление ресурсами предприятия в условиях их ограниченности является первоочередной задачей российских предприятий в современных условиях развития экономики. В связи чем возникает потребность в эффективном управлении затратами предприятия, которая проявляется при выборе приоритетов и реализации стратегии развития предприятия, контроле экономической и финансовой деятельности, выявлении резервов снижения затрат.

Во многих исследованиях зарубежных и российских ученых управление затратами предприятия рассматривается как один из важнейших факторов успешного функционирования предприятия, так как снижение затрат ведет к увеличению прибыли предприятия. Среди зарубежных ученых, занимавшихся изучением вопроса об управлении затратами, следует отметить таких, как: Бланк И. А., Говиндараджан В., Дайле А., Друри К., Майер Э., Маркс К., Смит А. Хан Д., Шанк Дж.. Среди работ российских ученых в области управления затратами, их мониторинга, контроля и анализа, необходимо отметить работы Асаула А. Н., Гомонко Э. А., Гунбиной Т. Н., Ивашкевича В. Б., Карповой Т. П., Котеновой Е. Н., Кузьминой М. С., Лебедева В. Г., Николаевой С. А., Низовкиной Н. Г., Савицкой Г. В., Шеремета А. Д.

В экономической литературе существуют самые различные трактовки понятия затраты предприятия, обоснования их состава и структуры, противоречивые концепции связей с расходами и издержками. Однако основные термины экономики предприятия «затраты», «расходы», «издержки» до настоящего времени не имеют однозначного толкования.

В таблице 1 рассмотрим трактовки понятий «затраты», «расходы» и «издержки» с точки зрения разных авторов и определим их основные особенности применения.

По результатам проведенного анализа вышеперечисленных терминов, следует отметить, что лишь содержание понятия «расходы» четко определено федеральным законодательством. Кроме того, Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное Приказом Минфина Российской Федерации от 06.05.1999 №33Н, предусматривает ряд условий для признания расходов в бухгалтерском учете и отчете о финансовых результатах.

Таблица 1 – Термины «затраты», «расходы» и «издержки» по мнению разных авторов

Автор	Определение
Лебедев В. Г.	денежное выражение объемов ресурсов за определенный период, использованных на производство и сбыт продукции и трансформируются в себестоимость продукции, работ и услуг [9, с. 11]
Гомонко Э. А.	потребленные в хозяйственной деятельности ресурсы, еще не признанные расходами и отражаемые в балансе на конец года в виде остатков незавершенного производства, готовой продукции, товаров отгруженных и т. д. [6, с. 9]
Ивашкевич В. Б.	выраженные в натуральной форме совокупные издержки живого и овеществленного труда в процессе предпринимательской деятельности в течение определенного периода времени [7, с. 12]

Автор	Определение	
Асаул А. Н. Севек В. К. Манчык-Сат Ч. С. Северек Р. М.	объем ресурсов , используемых на производство и сбыт продукции, трансформирующихся в себестоимость продукции, работ или услуг [4, с. 25]	
Низовкина Н. Г.	оценка стоимости затрачиваемых материальных, трудовых и денежных ресурсов или отток активов и экономических выгод [12, с. 16]	
Грищенко О. В.	явные (фактические, расчетные) издержки предприятия, т. е. стоимостные оценки ресурсов , используемых организацией в процессе своей деятельности	
Котенева Е. Н. Краснослободцева Г. К. Фильчакова С. О.	ресурсы , израсходованные на конкретные цели, в стоимостном выражении [8, с. 10]	
Асаул А. Н. Севек В. К. Манчык-Сат Ч. С.	расходование всех средств , необходимых для реализации всех этапов производства продукции, выполнения работ, предоставления услуг [4, с. 27]	
Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н)	уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала этой организации , за исключением вкладов по решению участников (собственников имущества) [2]	
Лебедев В. Г.	отражают уменьшение платежных средств или иного имущества предприятия и отражаются в учете на момент платежа [9, с. 12]	
Гомонко Э. А.	затраты, возникающие в процессе хозяйственной деятельности и приводящие к уменьшению средств предприятия или увеличению долговых обязательств [6, с. 11]	
Налоговый Кодекс РФ (ст.252)	обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком [1]	
Издержки		
1.	Алавердов А. Р.[11] Большухина И. С. [5]	денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых предприятию для осуществления своей производственной деятельности
2.	Азрилиян А. Н.	истекшие затраты , включающие обобщенные производственные затраты по использованию продуктов и услуг в процессе производства конечной продукции [3]
3.	Тончу Е. А.	совокупные затраты предприятия на производство и реализацию продукции за определенный период безотносительно того, приходится затраты на законченный продукт (что соответствует себестоимости продукции) или на незавершенное производство [11]

Автор		Определение
Издержки		
4.	Лебедев В. Г.	реальные или предположительные затраты финансовых ресурсов предприятия [9, с. 14]
5.	Гомонко Э. А.	реальные или предположительные затраты финансовых ресурсов предприятия , они относятся или к активам , если способны принести доход в будущем, или к пассивам , если этого не произойдет и уменьшится нераспределенная прибыль предприятия за отчетный период [6, с. 10]
6.	Асаул А.Н. Севек В. К. Манчык-Сат Ч. С.	объем перемещенных финансовых средств [4, с. 28]

Кроме того, по результатам изучения терминов «затраты» и «расходы» было определено, что из всех видов расходов только расходы по обычным видам деятельности предприятия можно сравнивать с затратами предприятия. Основной отличительной особенностью данных терминов является временная соотнесенность затрат и расходов. Затраты, в отличие от расходов, отражаются в учете предприятия на момент потребления в производственном процессе.

Таким образом, в конечном счете все расходы по обычным видам деятельности предприятия за определенный промежуток времени должны трансформироваться в затраты.

Представленные выше понятия были изучены и обобщены в общую таблицу, где выделены основные особенности и признаки затрат и расходов предприятия (таблица 2).

На основе представленных выше признаков, а также при использовании модели взаимосвязи затрат предприятия, предложенной Е. М. Кот и И. Ф. Пильниковой [10], была составлена система взаимосвязи затрат и расходов с финансовыми результатами предприятия, которая представлена на рисунке 1.

Как показывают данные таблицы 2 и рисунок 1, в момент признания затраты не могут оказывать влияния на прибыль и в этом их основное отличие от расходов. Под процессом суммирования затрат предприятия понимают калькулирование себестоимости товаров (работ, услуг). Данный процесс направлен на расчет той себестоимости, которая станет расходом в момент исчисления дохода, т. е. в момент признания выручки от реализации товаров (работ, услуг). В случае если бы осуществление затрат сразу приравнивалось к расходу, то сам процесс калькулирования был бы невозможен.

Таблица 2 – Отличительные признаки затрат и расходов предприятия

Затраты	Расходы
Трансформируются в себестоимость продукции	Расходы по обычным видам деятельности трансформируются в затраты
Определяются использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, отражая их количество, израсходованное (потребленное) при производстве и реализации продукции	Уменьшение платежных средств
Относятся к конкретным целям	Подразумевает лишь конкретные выплаты в определенном периоде
Отображаются в натуральном и денежном выражении	Отражаются в денежном выражении
Потребление ресурсов направлено на создание полезных ценностей или оказание услуг	Документально подтверждены и экономически оправданы
Отражаются на момент потребления в производственном процессе	Отражаются в учете на момент платежа
Не оказывают влияния на прибыль	Оказывают влияние на прибыль
Применяется в управленческом учете	Применяется в бухгалтерском учете

Кроме того, для разграничения понятий «затраты» и «расходы» важно понимать, что затраты не уменьшают капитал предприятия, т. е. признание затрат в учете означает признание одного актива взамен равновесного уменьшения другого актива или увеличения обязательств предприятия.

Таким образом, только в момент продажи продукции признаются доходы, расходы и прибыль предприятия.

Рассмотрим подробнее термин «издержки». Издержки являются весьма обширной экономической категорией, к определению которой существует большое количество подходов. В первую очередь это связано с тем, что нет законодательно закрепленного термина.

На основе представленных в таблице 1 различных трактовок понятия «издержки» были определены также их основные признаки:

- представляют собой совокупность перемещений финансовых средств и относятся или к активам, если способны принести доход в будущем, или к пассивам, если этого не произойдет и уменьшится нераспределенная прибыль предприятия за отчетный период;
- может отсутствовать прямая связь с изготовлением продукции;
- отражаются в денежном выражении;
- являются упущенной выгодой предприятия;
- оказывают влияние на прибыль;
- чаще применяются в экономическом анализе.

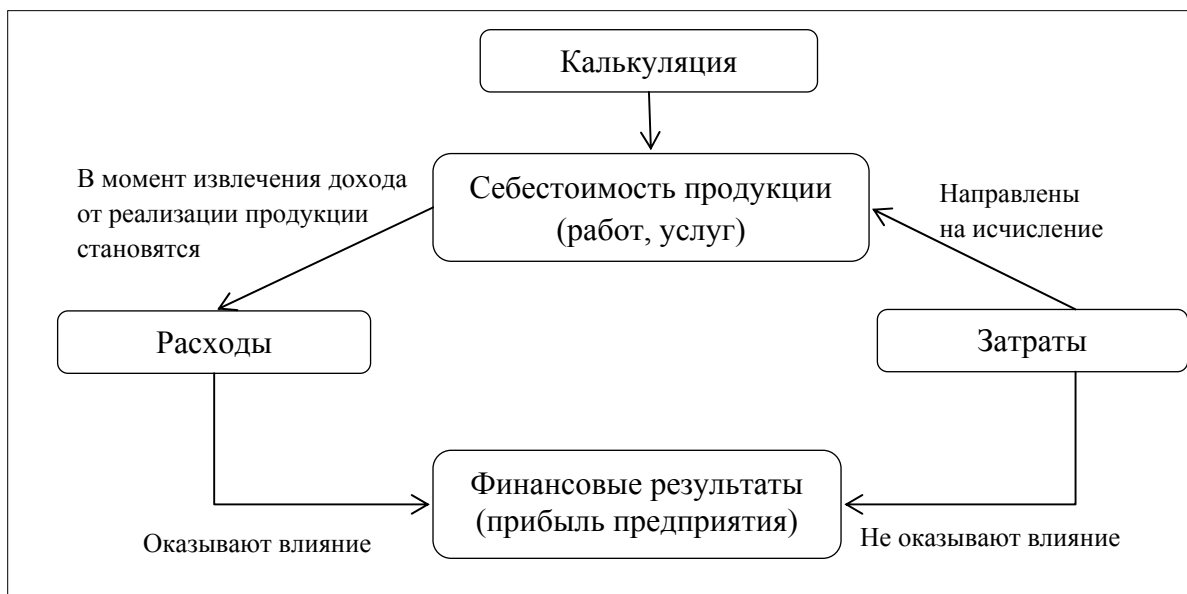


Рисунок 1 – Система взаимосвязи затрат и расходов с финансовыми результатами предприятия

Таким образом, многообразие трактовок рассмотренных понятий приводит к тому, что один и тот же термин в разных контекстах несет разную смысловую нагрузку. В связи с чем необходимо четко разграничивать эти понятия и при рассмотрении вопросов, связанных с затратами, расходами и издержками, необходимо формулировать и аргументировать сущность данных понятий и их применение.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016).
2. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Расходы организации” ПБУ 10/99» (ред. от 06.04.2015).
3. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна – 7-е издание – М. : Институт новой экономики, 2012. – 1472 с.
4. Асаул А. Н. Управление затратами и контроллинг [Электронный ресурс] : учебник / А. Н. Асаул [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – Кызыл : Тувинский государственный университет, 2014. – 236 с.
5. Большухина И. С. Экономика предприятия : учебное пособие / И. С. Большухина; под общ. редакцией В. В. Кузнецова. – Ульяновск : УлГТУ, 2007. – 118 с.
6. Гомонко Э. А. Управление затратами на предприятии : учебник / Э. А. Гомонко, Т. Ф. Тарасова. – М. : КНОРУС, 2016. – 314 с.
7. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет / В. Б. Ивашкевич. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр : Инфра-М, 2015 – 448 с.

8. Котенева Е. Н. Управление затратами предприятия / Е. Н. Котенева, Г. К. Краснослободцева, С. О. Фильчакова // Litres. – 2017 – 195 с.
9. Лебедев В. Г., Дроздова Т. Г. Управление затратами на предприятии : учебник для вузов, 5-е изд. Стандарт третьего поколения / В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова. – СПб. : Питер, 2015. – 592 с.
10. Кот Е. М., Пильникова И. Ф. Теоретические и исторические аспекты бухгалтерского учета затрат, расходов и издержек на производство продукции / Е. М. Кот, И. Ф. Пильникова // Аграрный вестник Урала. – 2014. – № 12 (130). – С. 78-83.
11. Кот Е. М., Пильникова И. Ф. История развития и эволюция изучения издержек: обзор научных публикаций / Е. М. Кот, И. Ф. Пильникова // Аграрное образование и наука. – 2014. – № 1.
12. Низовкина Н. Г. Управление затратами предприятия (организации) [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. Г. Низовкина. – Электрон. текстовые данные. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2011. – 183 с (с. 8).

МЕНЕДЖМЕНТ КАК УПРАВЛЯЮЩАЯ ПОДСИСТЕМА. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕНЕДЖМЕНТА С ВНЕШНЕЙ СРЕДОЙ

М. С. Пунько,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова*

В настоящее время менеджмент стал неотъемлемой частью жизни каждого человека. Так или иначе человек каждый день принимает управленческие решения касающиеся его жизни, работы и т. д. Улучшает собственную эффективность, планирует тайм менеджмент и сам об этом не догадываясь.

Часто слышится фразу «менеджмент- это воздух вокруг нас». Так и есть, если воздух хороший, то процессы жизнедеятельности внутри организма идут хорошо, слаженно. Если же воздух плохой, загрязненный, то и изнутри начинаются разрушения. Таким образом я сравнила воздух с менеджментом, а организм с организацией. Если продолжить сравнения, то можно представить, что организм-это система, в которой все взаимосвязанно, существуют свои отделы, которые обеспечивают организм необходимыми веществами, если же один из органов(подсистем) откажет, то и все даст сбой по тактике домино.

Организация в целом есть одна единая система, то менеджмент в свою очередь является подсистемой, которая управляет производством, персоналом, и в частности практически всем.

Объединить все многообразие сферы контроля менеджмента в единое целое можно с помощью классификатора:

- взаимосвязь между системой управления и внешней средой;
- этапы принятия решений в менеджменте.
- взаимосвязь между объектом и субъектом управления;
- составляющие процессов менеджмента.

Главными действиями менеджера в организации является повышение эффективности деятельности, нацеленной на максимальное получение прибыли путем его коммуникация как с внутренней, так и с внешней средой.

Как известно Внутренняя среда организации представляет собой следующий состав:

- цели и задачи организации;
- структура организации
- внутриорганизационные процессы (управленческая структура);
- технология.

Около 40% успешности предприятия составляет умение управляющего слаженно наладить дело во внутренней среде

Но Внешняя среда является важнее, поскольку она состоит из потребителей, конкурентов, партнеров, поставщиков, финансовые организации, источники рабочей силы и, конечно, различного рода государственные учреждения. Внешняя среда организации характеризуется сложностью, подвижностью, неопределенностью.

Сложность внешней среды – это условия к которым адаптируется организация. К числу таких внешних условий относятся: воздействие государственных актов, заинтересованные группы влияния, конкуренты и существенные технологические изменения. организации, использующие разнообразные технологии. Сейчас наши поставщики импортер сталкиваются с такими проблемами как санкции

Подвижность внешней среды – это скорость, с которой происходят перемены среды вокруг организации. Время показывает, что окружение современных организаций изменяется с большой скоростью. К примеру, из за изменений моды многие вещи, такие как одежда, которые ранее были в тренде, теряют свою актуальность.

Неопределенность внешней среды – это малое количество достоверной информации. Если информации мало или есть неуверенность в ее точности, среда становится неопределенной, чем в ситуации, когда имеется точная и надежная информация. Чем неопределеннее внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные решения. Если управляющий будет владеть неполной информацией, то он может так же ошибочно проинформировать своих подчиненных, вследствие чего произойдет свой в системе организации.

Следовательно, из вышесказанного 60% успеха и эффективности организации зависит от отношений управляющих с внешней средой организации. Стоит сказать, что это очень трудно и требует много сил и высокой квалификации.

Таким образом, мы понимаем, что быть менеджером сложно, ведь весь груз ответственности лежит на их плечах. Главная задача менеджера как управляющий подсистемы является умение профессиональной коммуникации с внешней и внутренней средой организации.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ КАК ГЛАВНАЯ ФУНКЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ

Р. Р. Рамазанов,

студент Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова

Каждый из нас принимает на протяжении дня несколько, а то и десятки решений. Сколько таких решений принимается за всю жизнь подсчитать сложно. Аналогичная ситуация складывается и в среде менеджмента, однако в отличие от обыденной жизни такие решения требуют тщательного обдумывания, так как они предполагают серьезные и ответственные ответы, и при неправильном решении поставленной задачи могут пострадать не только ответственное за принятое решение лицо, но и другие сотрудники предприятия или организации. Именно поэтому успешным менеджером считается человек, который способен принять правильные и быстрые решения [1, с. 18].

Сущность и виды управленческих решений в процессе совершения деятельности любой организации ежедневно возникают ситуации, когда руководителю нужно выбрать один вариант действия из нескольких возможных, иными словами принять решение. Поскольку в поведении субъектов рынка всегда есть высокий процент неопределенности, на первый план выступают методы перспективного анализа, благодаря которым управляющий анализирует возможные варианты событий и выбирает наиболее оптимальное решение из нескольких.

Сущность и виды управленческих решений нельзя рассматривать без определения аспектов, которые в комплексе влияют на выработку эффективного управленческого решения. К таким аспектам относятся: информационный, экономический, психологический, математический, технический, организационный, логический, правовой аспекты и многие другие. Одним словом, процесс принятия решения предполагает непосредственное воздействие субъекта на объект или управляющей системы на управляю-

щую подсистему. Стандартная классификация предусматривает следующие виды управленческих решений: традиционные и нетрадиционные. Традиционные решения принимаются на основе выбора из вариантов решения, имевших место ранее. Нетрадиционные виды управленческих решений – это креативный и нестандартный подход к принятию решения, поиск новых вариантов [3, с. 64].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что традиционные виды управленческих решений очень формализованы и могут приниматься по определенному, ранее разработанному алгоритму. Деятельность управляющего становится более эффективной, поскольку вероятность ошибки при принятии решения многократно уменьшается, а время, потраченное на принятие, экономится за счет отсутствия поисков оптимального варианта. Естественно, что для стандартных ситуаций такие управленческие решения принимают вид инструкций, правил и нормативов. Но не все ситуации разыгрываются по определенному сценарию, бывают и такие, к которым формализованные подходы неприменимы. Именно эти виды управленческих решений раскрывают потенциал настоящего руководителя. Чаще всего, руководитель балансирует между этими двумя видами, разрешая возникающие проблемы с помощью разнообразных методов и принципов. Содержание и виды управленческих решений основаны на применении таких подходов, как системный, интеграционный, комплексный, динамический, воспроизводственный, процессный, административный, математический, маркетинговый, ситуационный, поведенческий. Системный подход предполагает взаимосвязь компонентов внутри системы или объекта. Интеграционный подход изучает эти взаимосвязи внутри подсистем, между уровнями и субъектами. Комплексный подход подразумевает комплексность и многогранность направлений управления, их взаимосвязи. Динамический подход управления рассматривает объект управления в его диалектическом развитии и причинно-следственных связях. Воспроизводственный подход заключается в перманентном возобновлении производства определенного вида продукции. Процессный подход основан на взаимосвязи управленческих функций. Административный подход – это регламентация и четкое соблюдение правил, функций и обязанностей. Маркетинговый подход ориентирует управляющую систему на потребителя. Функциональный подход рассматривает любую потребность как совокупность функций, требующих удовлетворения. Ситуационный подход определяет степень пригодности определенного метода управления конкретной ситуации. Сущность математического подхода – в переходе к количественным оценкам управления, используя для этого математические методы и экспертные оценки, баллы и расчеты. Поведенческий подход отличает увеличение эффективности деятельности организации за счет

повышения качества использования трудовых ресурсов предприятия. Типология управленческих решений [2, с. 37].

Управленческие решения представляют собой выбор целей руководителя и выделение тех факторов, которые обеспечивают их достижение. Они могут классифицироваться по определенным видам в том случае, если обладают каким-то единым признаком, который характерен для большого их количества. Рассмотрим более подробно то, как выделяется типология управленческих решений по ряду показателей, что позволяет установить несколько групп. Они немногочисленны, но каждая обладает набором специфических признаков. Первая группа. Управленческие решения выделяются по степени разработки: Запрограммированные принимаются как результат последовательных шагов по стандартной методике или четких правил, разработанных заранее. Незапрограммированные будут требовать формирование новой процедуры или принципов. Руководителям необходимо их принимать в уникальных и новых проблемных ситуациях.

Менеджер-руководитель организации или структурного подразделения принимает управленческие решения. Работа в структурных подразделениях административных органов власти, обеспечивает управление землей, имуществом, недвижимостью, различными отраслями городского хозяйства и т. д. Ведет информационно-аналитическую деятельность. Анализирует состояние дел и собирает всю необходимую информацию. Осуществляет методическую деятельность, то есть обобщает имеющийся опыт и вырабатывает рекомендации по улучшению состояния дел. Занимается инновационной деятельностью. Что это означает? Менеджер внедряет в организацию управления все новое. Осуществляет экономический анализ, прогнозирование и планирование развития определенной территории. Чем занимается менеджер в этом случае? Ведет разработку текущих перспективных планов развития территории, взаимодействует с разными хозяйствующими субъектами, осуществляет расчет потребностей в ресурсах и выборку эффективных решений при условии ограниченности ресурсов. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в процессе своей работы менеджер принимает множество управленческих решений и именно управленческие решения являются главной функцией его деятельности.

Список литературы

1. Аверьянова Е. А. Эффективные методы и модели процесса принятия решений на примере компании // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 3. – С. 98-101.
2. Балдин К.В., Воробьев С. Н., Уткин В. Б. Управленческие решения. – М. : Дашков и К^о, 2012. – 496 с.

3. Герасимов К. Б., Антонов С. А. Принятие управленческих решений при решении функциональных задач управления // Вопросы экономики и права. – 2012. – № 7. – С. 165-169.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ БАНКА ВТБ24

А. Ю. Ритер,
студентка Новосибирского государственного университета
экономики и управления
Науч. рук. – ст. преподаватель М. В. Беллендир

В условиях современной экономики для любой организации важно получать прибыль и обеспечивать рентабельность своей деятельности. Прибыль обеспечивает устойчивость предприятия, помогает формировать резервные фонды, стимулировать сотрудников и повышать конкурентоспособность организации.

Исследование этой темы является актуальным по причине того, что без правильно проведенного анализа результатов финансовой деятельности банка и выявления факторов, влияющих на эту деятельность, будет невозможно увеличить прибыль и показатели рентабельности, а результаты проведенного анализа помогут дать оценку деятельности и финансовому состоянию банка.

Под прибылью коммерческого банка принято понимать – финансовый результат деятельности коммерческого банка в виде превышения доходов над расходами. Этот результат важен не только для самого банка, но и государства, акционеров, пайщиков и экономики в целом [2, с. 212].

Таблица 1 – Состав и динамика прибыли ПАО «ВТБ24» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Показатели	Год			Отклонение		Темп прироста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	За 2015 г.	За 2016 г.	За 2015 г.	За 2016 г.
Процентные доходы, всего	267664279	289323886	302705447	21659607	13381561	8,092	4,625
Процентные расходы, всего	112736052	175375203	153230379	62639151	-22144824	55,563	-12,627
Чистые процентные доходы	154928227	113948683	149376458	-40979544	35427775	-26,451	31,091
Административно-управленческие расходы	119849393	177009802	159328432	57160409	-17681370	47,694	-9,989
Прибыль до уплаты налогов	34574438	-5718173	52280446	-40292611	57998619	-116,539	1014,286

Продолжение табл. 1

Показатели	Год			Отклонение		Темп прироста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	За 2015 г.	За 2016 г.	За 2015 г.	За 2016 г.
Начисленные налоги (включая налог на прибыль)	6492632	980893	10382718	-5511739	9401825	-84,892	958,496
Прибыль после уплаты налогов	28081806	-6699066	41897728	-34780872	48596794	-123,856	725,426

На основе полученных данных в таблице 1, можно сделать выводы о том, что процентные доходы за 2015 год увеличились на 21660 тыс. руб., темп их прироста составил 8,09%, а за 2016 год – 4,63%. Рост процентных расходов за 2015 г. был достаточно большим: темп прироста составил 55,56%, а в 2016г. он снизился на 12,63%. Темп прироста чистых процентных доходов составил за 2015 год – 26,45%, а в 2016 год он составил 31,09%. Административно-управленческие расходы значительно возросли за 2015 год, темп прироста составил 47,69%, что же касается 2016 г., то за это время данные расходы снизились на 17681 тыс. руб., и темп прироста составил -9,98%.

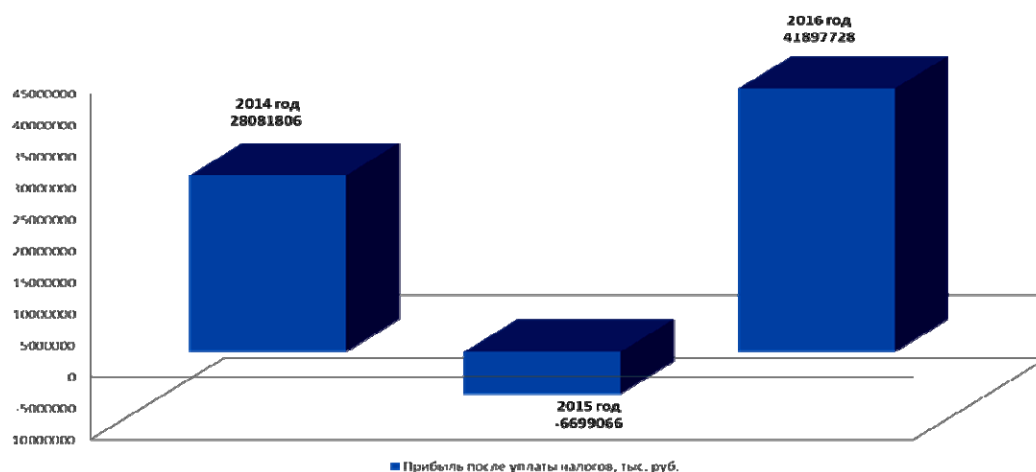


Рисунок 1 – Динамика величины прибыли ПАО «ВТБ24» за 2014–2016 гг., тыс. руб.

В результате, прибыль банка до налогообложения за 2015 год снизилась на 116,54%, а за 2016 год она возросла на 1014,29%. Начисленные налоги в 2015 году уменьшились на 84,89%, а в 2016 году их темп прироста составил 958,47%. Положительную динамику прибыли, мы наблюдаем только в 2016 году, когда показатель увеличился на 48597 тыс. руб., и его темп прироста составил 725,43%. В 2015 году прибыль уменьшилась на 34781 тыс. руб., темп снижения составил 123,86%, что может быть связано в большей степени со снижением чистых процентных доходов банка за 2015 год (рис. 1).

Для более подробного анализа финансового результата деятельности банка необходимо рассчитать показатели рентабельности.

Таблица 2 – Анализ показателей рентабельности ПАО «ВТБ24» за 2014-2016 гг.

Показатели	Год		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Общая рентабельность (ROD)	12,92%	-1,98%	17,27%
Рентабельность собственного капитала (ROE)	19,58%	-3,19%	21,91%
Мультипликатор капитала (L)	15,4975	15,7457	12,4861
Доходность активов (Da)	9,78%	10,26%	10,16%
Рентабельность активов (ROA)	1,26%	-0,20%	1,75%

По расчетам в таблице 2, прослеживается улучшение всех показателей к концу рассматриваемого периода. Это также является подтверждением того, что в 2016 году банк приспособился к экономико-политической обстановке в стране, и смог выйти из кризиса.

Для того чтобы понять, что оказало на рентабельность собственного капитала, следует провести факторный анализ. Расчет проведен на основе факторной модели: $ROE=ROD*L*Da$.

Таблица 3 – Расчет влияния отдельных факторов на уровень рентабельности собственного капитала ПАО «ВТБ24» за 2014-2016 гг., %

Показатели	За 2015 г.	За 2016 г.	Влияние фактора	
			За 2015 г.	За 2016 г.
Изменение величины ROE (ROE1-ROE0)	-22,77	25,10	-	-
Влияние изменения ROD на величину изменения ROE ((ROD1-ROD0)*L0*Da0)	-22,57	31,09	99,1349	123,8664
Влияние изменения L на величину изменения ROE (ROD1*(L1-L0)*Da0)	-0,05	-5,78	0,2107	-23,0091
Влияние изменения Da на величину изменения ROE (ROD1*L1*(Da1-Da0))	-0,15	-0,22	0,6544	-0,8572

Анализ рентабельности собственного капитала показал, что за 2015 г. она снизилась на 22,77%. На уменьшение данного показателя оказали влияние: снижение общей рентабельности на 22,57%, доля влияния его составила 99,13%; снижение мультипликатора капитала на 0,05%, доля влияния

которого составила 0,21%; снижение доходности активов на 0,15%, доля влияния данного фактора составила 0,65%. Таким образом, наибольшее отрицательное влияние на снижение рентабельности собственного капитала оказало снижение общей рентабельности.

Рентабельность собственного капитала за 2016 год увеличилась на 25,1%. На снижение данного показателя оказали влияние: увеличение общей рентабельности на 31,09%, доля влияния данного фактора составила 123,87%; уменьшение мультипликатора капитала на 5,78%, доля влияния которого составила – 23,01%; снижение доходности активов на 0,22%, доля влияния данного фактора составила – 0,86%. Таким образом, наибольшее положительное влияние на увеличение рентабельности собственного капитала оказало увеличение общей рентабельности, а отрицательное – снижение мультипликатора активов.

По результатам проведенного анализа финансовой деятельности ПАО «ВТБ24» можно сделать вывод, что за рассматриваемый период наблюдается рост доходов банка.

Прибыль до налогообложения в 2015 году показывала снижение на 116,54%, в результате чего банк получил убыток в размере 5718,2 тыс. руб., а в 2016 году этот показатель увеличился на 1014,23% и значение его составило 52280 тыс. руб. Что же касается прибыли после налогообложения, то в 2015 году ее прирост составил 123,86%, а уже в 2016 году наблюдается скачок на 725,43%.

Резкое снижение прибыли в 2015 году было связано с увеличением процентной ставки в конце 2014 г. и ростом расходов по пассивам, при том, что проценты по кредитам оставались на низком уровне. В итоге, 2015 год для банка оказался самым трудным.

Чистая прибыль банка за 2016 год увеличилась в 14,4 раз, по сравнению с предыдущим годом. Об этом свидетельствует консолидированная отчетность банка. Чистый процентный доход банка вырос на 38%.

Для того, чтобы улучшить показатели своей финансовой деятельности, ПАО «ВТБ24» рекомендуется оптимизировать свои затраты, организовать контроль за расходной составляющей деятельности и разработать принципы их рационального формирования.

Также нужно рассмотреть предоставляемые кредитные продукты, которые являются главным источником прибыли. Следует совершенствовать уже предлагаемые и создавать новые, используя еще не затронутые ниши, это позволит улучшить показатели основной деятельности. Для создания нового продуктанужно уделить особое внимание одну из перспективных направлений предложения услуг на сегодняшний день, это оказание услуг клиентам с помощью дистанционного банковского обслуживания. Среди таких услуг можно выделить интернет-банкинг, который

набирает популярность среди клиентов за счет его очевидных преимуществ [1].

Итак, можно сказать, что финансовое состояние ПАО «ВТБ24» является устойчивым и надежным, однако в условиях современной экономико-политической ситуации стоит рационально подходить к формированию своих расходов и постоянно их контролировать. Чтобы быть конкурентоспособным и привлекать себе новых клиентов, нужно постоянно совершенствовать предлагаемые услуги, внедрять новые продукты и работать над повышением их рентабельности. Необходимо оптимизировать каждый процесс для достижения максимального общего результата.

Анализ финансовой деятельности кредитной организации Банк «ВТБ 24» за 2014-2016 гг. свидетельствуют об отсутствии негативных тенденций, способных повлиять на финансовую устойчивость банка в перспективе.

Список литературы

1. Винокурова С. А. Оценка финансовых результатов и эффективности деятельности коммерческого банка // УЭКС. – 2011. – №3 3. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-finansovyh-rezultatov-i-effektivnosti-deyatelnosti-kommercheskogo-banka>.
2. Тарханова Е. А., Левонян А. В. Прибыль коммерческого банка как основной элемент устойчивого функционирования // Молодой ученый. – 2014. – № 15. – С. 210-213.
3. Официальный сайт ПАО «ВТБ24». – URL: <https://www.vtb24.ru/about/shareholders/financial-reports/>.

АНТИКРИЗИСНОЕ ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

А. А. Романов,

студент Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро

Начнем с того, что кризис предприятия – это закономерный процесс, который развивается во времени в форме противоречий, создавая угрозу стабильному функционированию и устойчивому развитию предприятия, требующий современных подходов к формированию антикризисного управления.

Понятие «кризис» теснейшим образом связано и с понятием «риск», которое в той или иной мере влияет на методологию разработки любого управленческого решения [1, 334 с.].

Предотвращение финансового кризиса предприятия, эффективное его преодоление и ликвидация негативных его последствий обеспечивается в процессе особой системы финансового менеджмента, которая получила название антикризисного финансового управления предприятием.

Антикризисное финансовое управление представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление финансовых кризисов предприятия, а также минимизацию их негативных финансовых последствий.

Главной целью антикризисного финансового управления является становление финансового равновесия предприятия и минимизация размеров снижения его рыночной стоимости, вызываемых финансовыми кризисами [2, 202 с.]. В процессе реализации своей главной цели антикризисное финансовое управление предприятием направлено на решение следующих основных задач:

1. Своевременное диагностирование предкризисного финансового состояния предприятия и принятие необходимых превентивных мер по предупреждению финансового кризиса.

2. Устранение неплатежеспособности предприятия. Эта задача является наиболее неотложной в системе задач антикризисного финансового управления предприятием при диагностировании любой формы его финансового кризиса. В ряде случаев реализация только этой задачи позволяет пресечь углубление финансового кризиса предприятия, восстановить его имидж среди хозяйственных партнеров и получить необходимый запас времени для реализации других антикризисных мероприятий.

3. Восстановление финансовой устойчивости предприятия. Это одна из основных задач, обеспечивающих реализацию главной цели антикризисного финансового управления предприятием, требующих небольших усилий и затрат финансовых ресурсов. Реализация этой задачи осуществляется путем поэтапной структурной перестройки всей финансовой деятельности предприятия.

4. Предотвращение банкротства и ликвидации предприятия. Такая задача стоит перед антикризисным финансовым управлением предприятием при диагностировании глубокого или катастрофического системного финансового его кризиса.

5. Минимизация негативных последствий финансового кризиса предприятия. Эта задача реализуется путем закрепления позитивных результатов вывода предприятия из состояния финансового кризиса и стабилизации качественных структурных преобразований его финансовой деятельности с учетом ее долгосрочной перспективы. Эффективность мероприятий по преодолению негативных последствий финансового кризиса оцени-

вается по критерию минимизации потерь рыночной стоимости предприятия в сопоставлении с докризисным ее уровнем [3, 18 с.].

На основе данных итогового анализа финансово-экономического состояния осуществляется разработка почти всех направлений финансовой политики предприятия и от того, насколько качественно он проведен, зависит эффективность принимаемых управленческих решений. Качество самого финансового анализа зависит от применяемой методики, достоверности данных бухгалтерской отчетности, а также от компетентности лица, принимающего управленческие решения в области финансовой политики.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Активы динамичны по природе. В процессе функционирования предприятия и величина активов, и их структура претерпевают серьезные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также о динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности [4, 122 с.].

Список литературы

1. Макаров, А., Мизиковский, Е. Оценка баланса и несостоятельности предприятия / А. Макаров, Е. Мизиковский // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 3. – 334с.
2. Колчина, Н. В. Финансы организаций (предприятий) : учебник для вузов / Н. В. Колчина. – Москва : ЮНИТИ, 2006. – 368с.
3. Деева, А. И. Финансы : учебное пособие / А. И. Деева. – Москва : Экзамен, 2007. – 320с.
4. Гаврилова, В. Е. Банкротство в России: вопросы истории, теории и практики. – Москва : ТЕИС, 2008. – 240с.

ВОЗВРАТ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Е. А. Романова,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н.В. Харькова***

Международные методологи рассматривают операции по возврату товаров продавцам, денежных средств покупателям как один из видов обязательств. Но при этом возврат товаров методологи связывают с их первоначальной реализацией. А она определяется ценой сделки, включающей возмещение, право на которое продавец ожидает получить в обмен на передачу обещанных товаров покупателю.

Сумма возмещения может варьироваться ввиду скидок, специальных скидок, возврата средств, кредитов, уступок в цене, стимулов, бонусов за

результаты, штрафов или аналогичных статей. Обещанное возмещение также может варьироваться, если право на него зависит от наступления или не наступления будущего события. Например, сумма возмещения будет переменной, если продукция продавалась с правом на возврат.

Существует несколько методологий по возврату готовой продукции, такие как признание выручки, отражение возвращенной продукции, оценка обязательства по возврату средств. Далее будем рассматривать все подпункты.

Признание выручки. Для признания выручки бухгалтеру следует показать условия заключенного договора, в котором прописана цена сделки. Если нет, во внимание принимаются другие документы, в частности спецификации, накладные на отгруженную продукцию, по которым и определяется причитающееся продавцу возмещение.

В международной практике оценка выручки сложнее. При передаче товаров клиентам бухгалтер не должен признавать в качестве выручки полученные (или подлежащие получению) суммы, право на которые он не ожидает получить. Вместо этого такие суммы признаются в качестве обязательства по возврату средств. Впоследствии, в конце каждого отчетного периода, бухгалтер должен корректировать оценку сумм, право на которые ожидает получить в обмен на переданные товары, и соответствующим образом корректировать цену сделки и сумму признанной выручки. Из сказанного можно сделать вывод, что бухгалтер не должен признавать выручку в отношении продукции, которая, как ожидается, будет возвращена. Наглядно можно представить это в виде корреспонденции национальных счетов, из которой исключены все записи, связанные с налогообложением данной операции таблица 1.

Для наглядности представлены все проводки, хотя более верно, следуя указаниям международных методологов, отражать сразу конечную сумму выручки (Дебет 62 Кредит 90) и себестоимость готовой продукции (Дебет 90 Кредит 43) без той ее части, которая возвращена покупателем. Однако не всегда бухгалтер владеет оперативной информацией о возврате продукции, а не отражать отгрузку в бухучете нельзя.

Таблица 1 – Корреспонденция национальных счетов

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
Отражена реализация производителем покупателю продукции	62	90
Списана себестоимость продукции в уменьшении продаж	90	43
Выручка уменьшена с учетом возвращенной продукции	(62)	(90)
Восстановлена ранее списанная возвращенная продукция	(90)	(43)

Можно это сделать внутренними записями (Дебет 43 Кредит 43), перевести продукцию со склада на отгрузку или на продукцию в пути, но такой подход не соответствует принципу рациональности. Кроме того, возвратов продукции не очень много (в данном контексте речь не идет об отзыве продукции в связи с выявленными при эксплуатации недостатками, которые устраняются производителем).

Отражение возвращенной продукции. Также в международных стандартах финансовой отчетности следует отражать возвращенную продукцию. Международные методологии советуют ее учесть как актив. При этом главное – дать ему стоимостную оценку. Актив, признаваемый в отношении права организации на возврат товаров покупателем при исполнении обязательства по возврату средств, должен первоначально оцениваться на основе прежней балансовой стоимости товара (например, запасов) за вычетом любых ожидаемых затрат, связанных с получением такого товара (включая потенциальное уменьшение его стоимости).

В конце каждого отчетного периода поставщик должен корректировать оценку актива в результате изменения ожиданий относительно товаров, которые будут возвращены. Бухгалтер должен представлять такой актив отдельно от обязательства по возврату средств за полученный обратно товар. Отразим все вышесказанное в корреспонденции национальных счетов бухгалтерского учета в таблице 2.

Таблица 2 – Корреспонденция национальных счетов бухгалтерского учета

Содержание операции	Дебет	Кредит
Принята на учет возвращения покупателем готовая продукция	43	90
Уменьшена стоимость продукции на затраты по ее доставке	76	43
Затраты по доставке уменьшают доходы (прочие доходы)	90,91	76

Данная проводка более наглядно отражает принятие готовой продукции на учет, чем запись Дебет 90 Кредит 43 – сторно, которую делают при отражении прибыли от продаж готовой продукции в ситуации, рассмотренной ранее.

Оценка обязательства по возврату средств. Бухгалтер должен корректировать оценку обязательства по возврату средств на конец каждого отчетного периода с учетом изменения ожиданий относительно сумм, подлежащих возврату. Организация должна признавать соответствующие корректировки в качестве выручки (или уменьшения выручки). Для наглядности и обеспечения лучшего понимания проиллюстрируем сказанное национальной корреспонденцией счетов. в таблице 3.

Таблица 3 – Национальная корреспонденция счетов

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражена реализация продукции производителем покупателю	62	90
Получены денежные средства за продукцию от покупателя	51	62
Отражено уменьшение выручки обязательство по возврату денег	90	62
Скорректировано обязательство по возврату денежных средств	(90)	(62)
Исполнено обязательство по возврату денежных средств	62	51

Как видим, обязательство по возврату денежных средств корректирует сумму выручки. Причем само возмещение в виде стоимости возвращенной продукции в корреспонденции счетов не показано. Дело в том, что возврат средств определяется по сумме уменьшенных доходов, в то время как оценка продукции в учете продавца (производителя) отражается по себестоимости. Эти величины не должны совпадать, иначе у предприятия просто не будет прибыли.

В статье рассмотрена методология учета возврата готовой продукции с точки зрения международных стандартов финансовой отчетности. Главное – помнить, что при возврате продукции бухгалтер корректирует три показателя: выручку, задолженность по возврату, стоимость возвращенной продукции. Если же под эту операцию было заблаговременно отражено оценочное обязательство, которое заложено в себестоимость и цену готовой продукции, то вместо корректировки перечисленных показателей бухгалтеру нужно отразить расходы по возврату за счет созданного оценочного обязательства. Иные показатели отчетности остаются без изменений.

Список литературы

1. Вахрушина М. А. Международные стандарты финансовой отчетности : учебник / М. А. Вахрушина. – Москва : Нац. образование, 2014. – 656 с.
2. Иоффе Л. Учет готовой продукции / Л. Иоффе // Практический бухгалтерский учет. – 2015. – № 9, 10. – С. 19-22.
3. Николаева О. Н., Шишкова Т. А. Международные стандарты финансовой отчетности : учебное пособие / О. Н. Николаева, Т. А. Шишкова. – Москва : Ленанд, 2014. – 240 с.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

*А. В. Рукицкая,
студентка Новосибирского государственного университета
экономики и управления
Науч. рук. – ст. преподаватель М. В. Беллендир*

Инвестиции являются одним из ключевых элементов экономического роста, как отдельной организации, региона, так и страны в целом. Одним из факторов оказывающих влияние на привлечение инвестиций в регион является состояние его инвестиционной привлекательности, а именно – сочетание различных условий и ограничений, влияющих на активизацию инвестиционных процессов [3, 120].

При принятии любого инвестиционного решения важным аргументом является оценка инвестиционной привлекательности региона, от правильности результатов которой зависят последствия, как для инвестора, так и для экономики региона, и страны в целом [2, 120].

Анализ инвестиционной привлекательности субъекта Российской Федерации проведен на примере Новосибирской области.

В России законодательно не установлена и не определена конкретная методика оценки инвестиционной привлекательности регионов, поэтому сегодня применяются различные показатели и методики их расчета [2, 121].

Определение инвестиционной привлекательности как совокупности социальных, политических, экономических, правовых и природно-хозяйственных характеристик, является одним из распространенных способов, согласно которому наиболее важными с экономической точки зрения являются следующие показатели:

- объем инвестиций в основной капитал;
- размер территории;
- численность экономически активного населения;
- степень износа основных фондов;
- валовой региональный продукт;
- затраты на инновации;
- наличие основных фондов;
- число убыточных организаций.

Динамика данных показателей в Новосибирской области за 2011-2015 гг. по данным Новосибирскстата приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность Новосибирской области

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Объем инвестиций в основной капитал, млн рублей	140097,0	162170,0	183997,9	193170,7	164439,6
Численность экономически-активного населения, тыс. человек	1448,2	1440,7	1434,0	1431,0	1441,1
Валовой региональный продукт (в текущих ценах; млрд рублей)	598,56	728,15	817,52	911,22	980,85
Наличие основных фондов (по полной учетной стоимости, на конец года), млн рублей	1229181	1361156	1481011	1656477	1869453
Степень износа основных фондов (на конец года), %	46,2	47,6	47,1	42,8	44,9
Число убыточных организаций, единиц	3463	4417	10370	11822	13469
Затраты на технологические инновации, тыс. рублей	5563102,8	5745825,6	6375979,2	4448341,7	5069270,2

Из таблицы 1, можно сделать вывод о положительной динамике инвестиций с 2011 до 2014 года, в котором предприятиями и организациями Новосибирской области была использована наибольшая сумма инвестиций. Это может быть связано с положительной динамикой таких показателей как: ВРП, наличие основных фондов, затраты на технологические инновации, которую также можно проследить в таблице 1. Рост числа убыточных организаций и снижение численности экономически активного населения с 2011 по 2014 год отрицательно повлияли на показатель объема инвестиций в основной капитал. Однако, несмотря на положительную тенденцию с 2011 по 2014 год, в 2015 г. произошло сокращение инвестиций в основной капитал на 14, 87% по сравнению с 2014 годом. Данная ситуация могла быть вызвана рядом обстоятельств, связанных с запретом на ввоз в Россию отдельных видов сырья и продовольствия (санкциями), падением доходов населения, достаточно жесткой кредитно-денежной политикой.

Решение данных проблем и повышение инвестиционной привлекательности региона возможно достичь с помощью расширения сектора производства наукоемкой продукции, развития логистической инфраструктуры, активизации инвестиционных процессов, создания условий для размещения в регионе новых производств и привлечения средств федерального бюджета.

Одним из инструментов для оценки инвестиционной привлекательности региона, получивших сегодня широкое распространение является применение различных рейтингов, которые дают взвешенную и комплексную оценку объекта. Однако, при построении таких рейтингов на региональном уровне можно столкнуться с рядом проблем, связанных с недостаточностью статистических данных, большими затратами на сбор и обработку информации, а также некоторой непрозрачностью методик расчета показателей, на основе которых составляется рейтинг [3, 121].

В настоящее время отсутствует единый общепризнанный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России, позволяющий однозначно рассчитывать и сравнивать положение, а также развитие регионов. Тем не менее, сегодня составляется большое количество рейтингов по регионам России, основные из которых приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные рейтинги для оценки инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации

Название рейтинга	Автор (составитель)	Описание
Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ	Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг»	Методика рейтинга основывается на агрегировании показателей, распределенных на четыре группы-подмножества: показатели масштаба экономики, показатели эффективности экономики, показатели бюджетной сферы, показатели социальной сферы. В итоге выставляется интегральный балл каждому региону и они ранжируются в зависимости от его значения.
Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России	Национальное рейтинговое агентство	В рейтинге рассматриваются семь факторов региональной инвестиционной привлекательности. Для оценки перечисленных факторов составлен набор из 53 прокси-переменных. Рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности региона присваивается по специальной шкале, разделенной на три большие категории: регионы с высоким, средним и умеренным уровнем инвестиционной привлекательности.
Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России	Рейтинговое агентство «Эксперт РА»	Инвестиционная привлекательность в рейтинге оценивается по двум параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Потенциал показывает, какую долю регион занимает на общероссийском рынке, риск – какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе. Вклад каждого частного риска или потенциала в итоговый индикатор оценивается на основе анкетирования представителей экспертного, инвестиционного и банковского сообществ.

Так, например, согласно Рейтингу инвестиционной привлекательности регионов России, составленному Национальным рейтинговым агентством оценка инвестиционной привлекательности региона присваивается по специальной шкале, разделенной на три категории, внутри каждой из которых выделяются три уровня. Согласно данной шкале регионы распределяются от имеющих более высокую инвестиционную привлекательность к менее высокой с присвоением оценки от IC1 до IC9. Так, Новосибирская область относится к категории регионов со средней инвестиционной привлекательностью второго уровня. Оценка инвестиционной привлекательности других регионов СФО, согласно данному рейтингу, приведена в таблице 3 [4].

Таблица 3 – Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов СФО по итогам 2016 года

Регион	Рейтинг
Республика Алтай	IC9
Республика Бурятия	IC7
Республика Тыва	IC9
Республика Хакасия	IC7
Алтайский край	IC8
Забайкальский край	IC8
Красноярский край	IC5
Иркутская область	IC5
Кемеровская область	IC8
Новосибирская область	IC5
Омская область	IC6
Томская область	IC3

Из таблицы 3 можно заметить, что наиболее высокую инвестиционную привлекательность среди субъектов СФО имеет Томская область, а самую низкую – Республика Алтай и Республика Тыва. Новосибирская область занимает среднюю позицию.

На основе всестороннего анализа инвестиционного потенциала, который позволяет представить наиболее полную картину экономического развития региона, разрабатываются программы, повышающие инвестиционную привлекательность территории [2, 126].

С 2015 года инвестиционная политика в Новосибирской области реализуется с учетом требований «Стандарта деятельности органов исполнительной власти по обеспечению благоприятного инвестиционного кли-

мата», разработанного автономной некоммерческой организацией «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (АСИ). Также, на территории области действует Закон Новосибирской области от 14.04.2007 N 97-ОЗ «О государственном регулировании инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Новосибирской области» и программа «Государственная поддержка инвестиционной деятельности на территории Новосибирской области на 2012-2021 годы», утвержденная постановлением Правительства Новосибирской области от 01.09.2011 № 383-п «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Государственная поддержка инвестиционной деятельности на территории Новосибирской области на 2012-2021 годы».

В числе задач, которые стоят перед Новосибирской областью в плане привлечения новых инвесторов, особое внимание стоит уделить мониторингу реализации «Стандарта деятельности органов исполнительной власти по обеспечению благоприятного инвестиционного климата», разработанного АСИ, а также мониторингу показателей Национального рейтинга инвестиционного климата субъектов Российской Федерации.

Вместе с тем, высокие оценки российских и международных рейтинговых агентств подтверждают эффективность инвестиционной политики, проводимой в Новосибирской области, а также необходимость продолжения и расширения проводимых мероприятий в этой области [1].

Список литературы

1. Постановление Правительства Новосибирской области от 1 апр. 2015 г. № 126-п О государственной программе Новосибирской области «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015-2021 годы».
2. Леонова И. В. Оценка инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации // Вестник РГТУ. Серия: экономика, управление, право. – Москва, 2011. – С. 120-126.
3. Щербаков В. С. Разработка методики анализа инвестиционной привлекательности регионов на примере субъектов Российской Федерации, входящих в Сибирский Федеральный округ // Вестник Забайкальского государственного университета. – Чита, 2016. – С. 120-130.
4. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России: Тенденции по итогам 2016 года [Электронный ресурс]. – Москва, 2017.

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ, РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОПОРЦИИ И ИХ РЕГУЛИРОВАНИЕ

*М. А. Салиенко,
студентка Института Сферы Обслуживания и
Предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты
Науч. рук. – к.э.н., доцент С. А. Буряков*

Всеобщеекономические зоны Российской Федерации представляют собой совокупность территориальных образований, регионов, районов, населенных пунктов. В свою очередь, каждый из них отличается друг от друга по ряду факторов, касающихся экономического формирования, общеотраслевой квалификации и природно-климатических условий. Несмотря на ряд различий, все эти образования взаимодействуют друг с другом, как в области продаж, так и в области высокотехнологичного изготовления товаров.

В ходе долгого и сложного роста и формирования российских регионов между ними установилось некоторое общественное разграничение труда и отраслевая специализация в составе целостной экономической зоны государства. Для востока России, в состав которого входит шесть экономических регионов – Поволжский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский, Дальневосточный и Северный, свойственно преимущественное распространение ресурсопроизводящих отраслей. В начале 90-х годов в данных экономических регионах производилось более 50% товаров нефтегазовой промышленности, свыше 75% – черной и практически 90% – цветной металлургии, около 60% – химической промышленности, а также выше 65% – лесной и лесоперерабатывающей промышленности [3, с. 72].

Западные регионы, такие как, Северо-Западный, Волго-Вятский, Центрально-Черноземный и Северо-Кавказский в большей степени ориентированы на формирование и развитие ресурсообработывающих отраслей. В первой половине 90-х годов на данных территориях производилось свыше 70% товаров легкой промышленности всей Российской Федерации и свыше 52%-машиностроения и пищевой промышленности. Отраслевая специализация выявила в каждом из этих регионов значительную часть товаров, изготавливаемых для других регионов и получаемых из них [2, с. 91].

После проведения нескольких экономических реформ, в динамике хозяйственных взаимоотношений между регионами российской Федерации было выявлено два негативных направления. К первому направлению относится ослабление межрегиональных взаимоотношений из-за спада производства, это результат того, что объемы данных взаимоотношений из-за отраслевой специализации регионов зависят от объемов производства

в них. Ко второму направлению относят снижение числа и наполняемости хозяйственных взаимоотношений, вследствие повышения поставок на вывоз российских товаров ресурсного назначения – имеет в качестве базового условия исторически сформировавшуюся замкнутость российской экономической зоны.

Всевышеизложенноеможно привести к выводу о том, что развитие событий в российской экономике в последние годы доказало правомерность гипотезы о возможности возникновения в единой экономической зоне Российской Федерации двух других политик действия его составных элементов:

- регионального фритредерства – для ресурсопроизводящего востока;
- региональной автаркии – для ресурсобрабатывающего запада.

Разнонаправленность формирования данных политик становится, по видимому, фактором немаловажногискажениясущности кризиса в российской экономике. Таким образом, в последнем десятилетии ожидалось торможение спада производства в промышленности, вплоть до 8-10%, но это не случилось. По сравнению с началом перестройки, за минувшие годы объемы промышленного производства изменились на 23%, т. е. данное изменение оказалось самым значительным за годы реформ и, что тоже очень важно в 2,5-3 раза больше, чем предполагалось. Это говорит о высококачественных изменениях в причинах спада производства в экономике Российской Федерации и прежде всего – обнаружении единства воспроизводственного движения и сокращения единства российской экономической зоны [1, с. 15].

В связи с тем, что в экономической зоне Российской Федерации сокращаются межрегиональные отношения, то перед российскими регионами возникает очень важная задача неизбежного выбора одной из политик собственного выживания. Этот выбор определяется реально существующими различиями между уровнями экономического формирования регионов, их общеотраслевой квалификации, необходимым количеством природных ресурсов, климатических условий, а также в пространственно-географическом расположении.

В связи с тем, что осуществление деятельности политики региональной автаркии будет иметь серьезные бедственные последствия для каждого региона Российской Федерации, ни один из регионов не согласится реализовывать данную политику на своей территории. Совместно с этим, ослабление взаимоотношений между российскими регионами делает политику регионального фритредерства интересной, следовательно, объективно возможной для целого ряда экономических областей Российской Федерации – в первую очередь для Поволжского, Уральского и Западно-Сибирского. При переходе к данной политике у некоторых регионов происходит незначительноеусовершенствование внутреннего продукта, в первую оче-

редь засчет продажи продукта нефтегазовой промышленности по всемирным тарифам, невзирая накардинальное сокращение производства из-за «кувейтизации» экономики. Для других регионов политика регионального фритредерства не представляет значительных негативных последствий, чем политика региональной автаркии, так как упадок в их экономике в рамках первой политики станет принципиально меньше, чем в случае второй. Однако не все экономические регионы могут действительно воплотить политику регионального фритредерства. Прежде всего это связано с преимуществом продукта российских регионов на всемирном рынке. Для Северного экономического региона, экспортировавшего продукцию черной металлургии и лесной промышленности, а также для Восточно-Сибирского и Дальневосточного регионов, экспортировавших товары цветной металлургии и лесной промышленности, требование преимущества их продукта в принципе осуществимо [4, с. 33].

Вместес тем для Северо-Западного, Центрального и Волго-Вятского экономических регионов, преобладающий в их вывозе товар машиностроения и легкой промышленности маловероятно сможет в кратчайшее время стать преимущественным на мировом рынке. Это же касается машиностроения, пищевой и легкой промышленности Центрально-Черноземного и Северо-Кавказского региона, они будут лишены способности на равнозначных условиях по всемирным расценкам поставлять себе ресурсы-энергоносители, конструкционные материалы (или сырье с целью их изготовления), товары лесной и лесоперерабатывающей промышленности из оставшихся шести ресурсодобывающих российских регионов, которые направлены в рамках политики регионального фритредерства в основном на мировой рынок. Из этого следует, что ресурсоперерабатывающие регионы Российской Федерации кроме собственного желания будут обречены на политику региональной автаркии.

Таким образом, теоретически можно предположить, что в условиях уменьшения межрегиональных хозяйственных взаимоотношений в единой экономической зоне Российской Федерации станут осуществляться две противоположные политики действия сложных элементов соответствующей ориентации. Это непременно приведет к предстоящему прекращению взаимоотношений среди российских регионов, а затем неизбежно увеличит разнонаправленность политик, станет содействовать в повышении степени дифференциации в экономическом развитии областей, образует опасность целостности российской экономической зоны [1, с. 26].

Для того чтобы дать оценку степени связи абсолютно всех экономических регионов с их внешними взаимоотношениями необходимо использовать особенную экономико-математическую модель, заключающуюся в оптимизационной статистической 18-отраслевой модели межотраслевого равновесия района Российской Федерации. С содействием данной эконо-

мико-математической модели возможно определить, как зависят перемены размера внутреннего продукта района от степени перемены его внешних взаимоотношений. Принимая во внимание все это, к внешним взаимоотношениям принадлежат не только отношения с иными регионами Российской Федерации, но и международные экономические взаимоотношения с ближним и отдаленным зарубежьем.

Аналогичным образом, все без исключения экономические области Российской Федерации допускается объединить в 3 типа. В первый тип попадает наиболее самостоятельный район – Уральский, размер конечного продукта, которого меньше подчинен внешним взаимоотношениям. При изменении взаимоотношений в 1% внутренний итоговый продукт изменяется менее, чем в 0,5%. Второй вид формируют Западно-Сибирский, Поволжский, Центральный, Северный, Дальневосточный, Восточно-Сибирский, Северо-Кавказский, Волго-Вятский и Северо-западный экономические регионы. У них при изменении внешних взаимоотношений в 1% итоговый продукт меняется на 0,6-0,8%. Третий вид предполагает наиболее несамостоятельный Центрально-черноземный район, у которого любой процент снижения внешних отношений уменьшает его внутренний итоговый продукт больше чем на 0,9%.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что все общеэкономические зоны Российской Федерации, представляющие собой совокупность территориальных образований, регионов, районов и населенных пунктов, в той или иной мере зависят от внешних взаимоотношений.

Список литературы

1. Челноков И. В. Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления развитием региона / И. В. Челноков, Б. И. Герасимов, В. В. Бычковский; под ред. д.э.н., проф. Б. И. Герасимова. – Тамбов : Издательство Тамбовского университета, 2014. – 112 с.
2. Орешин В. П., Потапов Л. В. Управление региональной экономикой / В. П. Орешин, Л. В. Потапов. – М. : ТЕИС, 2013. – 294 с.
3. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов / А. Г. Гранберг. – М. : ГУ ВШЭ, 2013. – 498 с.
4. Барыгин И. Н. Основы регионоведения : учебное пособие / И. Н. Барыгин. – М. : Гарадарики, 2014. – 399 с.
5. Кармиргодиева А. А., Черкесова Э. Ю. Влияние демографических факторов на социально-экономическое развитие / А. А. Кармиргодиева, Ю. Э. Черкесова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 249.
6. Cherkesova E. Y., Breusova E. A., Savchishkina E. P., Demidova N. E. Competitiveness of the human capital as strategic resource of innovational

economy // Journal of Advanced Research in Law and Economic. – 2016. – Volume VII (Winter), Issue 7(21). – P. 1662-1667.

7. Пахомова А. И., Буряков С. А. Сфера услуг как движущая сила развития сервисных инноваций / А. И. Пахомова, С. А. Буряков // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-1 (67-1). – С. 384-387.

8. Буряков С. А., Бреславцева Н. А., Скорев М. М. Воспроизводство трудовых ресурсов: институт реновации, институциональная модернизация / С. А. Буряков, Н. А. Бреславцева, М. М. Скореев. – Новочеркасск, 2011.

9. Черничкина О. С., Пахомова А. И. Процветающий сервис как экономическое благо России / О. С. Черничкина, А. И. Пахомова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 4-2 (11). – С. 62-63.

10. Пахомова А. И., Буряков С. А. Современные информационные технологии в системе повышения эффективности деятельности сервисных предприятий / А. И. Пахомова, С. А. Буряков // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 4-2 (69-2). – С. 568-571.

11. Бурякова О. С., Зубкова С. В. Сервис как перспективное направление экономической деятельности / О. С. Бурякова, С. В. Зубкова // Сборник международной научно-практической конференции «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА». – 2016. – С. 173-176.

12. Бурякова О. С., Шабельник Л. С. Влияние инноваций в IT-структуре на деятельность предприятий сферы услуг / О. С. Бурякова, Л. С. Шабельник // Теория и практика современной науки. – 2016. – № 3 (9). – С. 741-745.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

Д. И. Салихова,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Е. Минякова*

Все предприятия и организации функционируют в условиях нестабильности внешней среды. В рамках одной организации консультанты могут помочь частично преодолеть неопределенность, но полностью снять ее не в их силах. Но в том в случае, если прогнозы невозможны, прибегают к сценарным методам.

Их суть заключается в формулировании набора множества вариантов альтернативных действий в различных ситуациях, в которых данная орга-

низация может оказаться в будущем. Потребность в этих услугах в период мирового экономического кризиса очень велика.

Построение новых стратегий развития организации тоже пользуется спросом. Можно привести пример известного британского бизнес-консультанта М. Олливандера. Он получил заказ на разработку новой «идеологии» фирмы, которая предполагает полное изменение организации (то есть смена формы собственности, изменение круга партнеров, круга поставщиков и круга покупателей) и разработку новой организационной культуры. Такие процедуры имеют большое значение для любого предприятия, которое стремится выжить в условиях изменения.

Практика акционирования создала ситуацию, где некоторые организации оказались нежизнеспособными, которые функционировали по принципу «сверху вниз». С одной стороны, данная ситуация предполагает наличие приказов и распоряжений, а с другой стороны, подчинение и исполнение. На сегодняшний день единственным возможным принципом деятельности фирмы является согласование интересов всех участников процесса ее функционирования.

Иногда встречаются такие руководители, которые воспитывались как командиры и теперь ведут себя как генералы на плацу. Такой стиль управления удерживался, пока не было внешних акционеров, на которых руководитель не может влиять посредством каких-либо санкций или давления. Ну а на сегодняшний день, он должен считаться с ними, ориентироваться на их интересы, если, конечно же, хочет контролировать данную ситуацию. Внешние акционеры на собраниях часто задают, так называемые, «неудобные» вопросы, и руководитель всегда должен быть готов дать на них свой ответ. Поэтому, часто приглашаются консультанты, для того чтобы помочь выработать такую определенную стратегию, которая сможет устроить все стороны, включенные в процесс работы предприятия. В акционерных обществах открытого типа число внешних акционеров имеет тенденцию к росту. Контролировать их становится трудно. В случае того, если интересы разных групп держателей акций будут не совпадать, то руководитель должен добиваться согласия между ними и искать компромиссные решения.

Еще одним острым вопросом, который требует вмешательства консультанта по управлению, является разрешение конфликтов внутри организации. До сегодняшнего дня руководящие органы российских предприятий не владеют технологией переговоров. И поэтому, нужен профессионал для того, чтобы вывести организацию из тупика и разрешить все неразрешенные конфликты.

Другой не менее важной проблемой является отсутствие на предприятиях управленческой команды. В рамках централизованной плановой экономики необходимости в ней не было, так как достаточным было

строго выполнять распоряжения первого лица. И до сих пор многие руководители считают, что управленческая команда – это такой круг их непосредственных подчиненных, которые точно транслируют руководящие импульсы на всю организацию. Настоящая управленческая команда должна состоять из числа таких профессионалов, которые ознакомлены с теорией и практикой управленческого консультирования. Таким образом, западные, а теперь и российские консультационные фирмы рекомендуют инвесторам вкладывать деньги только в те предприятия, где имеется такая управленческая команда.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д. С. Семаев,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро

В рыночных условиях гарантией выживания и основой стабильной позиции предприятия является его финансовая устойчивость. Он отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, в котором можно свободно маневрировать деньгами, эффективно использовать их, обеспечивать непрерывный процесс производства и продажи продуктов, учитывать затраты на его расширение и обновление.

Финансовая устойчивость обусловлена как стабильностью экономической среды, в которой работает предприятие, так и результатами ее деятельности, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов. Финансовая

Обеспечение финансовой стабильности любой коммерческой организации является самой важной задачей ее управления. Финансовый статус организации можно считать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды он сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

Финансовое состояние – это способность предприятия финансировать свою деятельность устойчивость предприятия — это постоянно положительное финансовое положение за счет обеспечения роста собственного капитала предприятия, а также прибыли [2].

Финансовые возможности организации почти всегда ограничены. Задача обеспечения финансовой устойчивости заключается в обеспечении того, чтобы эти лимиты не превышали допустимых пределов. В то же

время необходимо соблюдать в финансовом планировании, создании резервов в случае непредвиденных обстоятельств, которые могут привести к потере финансовой стабильности.

Необходимым условием обеспечения финансовой стабильности организации является достаточный объем продаж. Если доход от продажи продуктов или услуг не покрывает расходы и не обеспечивает получение необходимой прибыли для нормальной работы, то финансовое состояние организации не может быть устойчивым.

Благодаря анализу можно проанализировать запланированные фактические данные для определения резервов для повышения эффективности производства, оценки эффективности, принятия управленческих решений, разработки стратегии развития предприятия

Различают 4 типа финансовой устойчивости, которые используются для определения финансового состояния компании [1].

1. Абсолютная финансовая устойчивость. Она означает, что предприятие платежеспособно и независимо от внешних кредиторов.

2. Нормальная финансовая устойчивость. У предприятия нормальная платежеспособность и оно целесообразно расходует заемные средства.

3. Финансовая неустойчивость. Предприятию необходимо привлечение заемных денежных средств, вследствие отсутствия нормальной платежеспособности.

4. Финансовый кризис. Полное отсутствие платежеспособности. Предприятие на грани банкротства.

Оценка финансовой устойчивости позволяет внешним субъектам анализа (прежде всего контрактным партнерам) определить финансовые возможности организации для долгосрочных перспектив, основанных на структуре ее капитала; Степень взаимодействия с кредиторами и инвесторами; условий, на которых привлечены и обслуживаются внешние источники финансирования. Таким образом, многие лидеры бизнеса, в том числе представители государственного сектора экономики, предпочитают вкладывать как минимум свои собственные средства и финансировать его за счет заимствованных денег. Однако, если структура «собственный капитал – заемный капитал» имеет существенный перекос в сторону долгов, то коммерческая организация может обанкротиться, если несколько кредиторов вдруг потребуют вернуть свои деньги на «неустановленное» время. Не менее важна оценка финансовой стабильности в краткосрочной перспективе, которая связана с определением степени ликвидности баланса, оборотных активов и платежеспособности организации

Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является основным компонентом общей устойчивости предприятия.

На устойчивость финансового состояния предприятия влияет сочетание внутренних и внешних факторов.

1. Внутренние факторы, влияющие на финансовую стабильность.

Успех или неудача предпринимательской деятельности во многом зависит от выбора состава и структуры предоставляемых продуктов и услуг. В то же время важно не только не только предварительно, что производить, но и определить, как производить, т. е. по какой технологии и по какой модели организации производства и управления действовать. Стоимость производства зависит от принятого решения. От принятого решения зависят издержки производства.

Для устойчивости предприятия очень важны не только общие затраты, но также и соотношение между постоянными и переменными издержками.

Переменные затраты (для сырья, энергии, транспортировки товаров и т. д.) пропорциональны объему производства, а постоянные (для приобретения и (или) аренды оборудования и помещений, амортизацию, управление, выплату процентов за банковский кредит, рекламу, оклады сотрудникам и т. д.) от него не зависят.

Другим важным фактором финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным с видами производимой продукции (оказываемых услуг) и технологий производства, является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор их стратегии управления. Устойчивость предприятия и потенциальная эффективность бизнеса во многом зависят от качества управления текущими активами, от того, сколько задействовано оборотных средств и какие именно, какова величина запасов и активов в денежной форме и т. д.

Если предприятие сокращает запасы и ликвидные активы, оно может вложить больше капитала в оборот и, следовательно, получать больше прибыли. но в то же время риск неплатежеспособности

Если предприятие сокращает запасы и ликвидные активы, оно может вложить больше капитала в оборот и, следовательно, получать больше прибыли. Но в то же время возрастает риск неплатежеспособности предприятия и остановки производства увеличивается из-за недостаточности запасов. Искусство управления текущими активами заключается в том, чтобы держать на счетах предприятия лишь минимально необходимую сумму ликвидных средств, которая нужна для текущей оперативной деятельности.

Следующим важным фактором финансовой устойчивости является состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики для их управления. Чем больше у предприятия есть свои собственные финансовые ресурсы, в первую очередь прибыль, тем спокойнее она может ощущаться. В то же время важно не только общая масса при-

были, но и структура ее распределения, и собственно – та доля, которая направляется на развитие производства.

Следовательно, оценка политики распределения и использования прибыли выдвигается на первый план в ходе анализа финансовой устойчивости предприятия. В частности, исключительно важно проанализировать использование прибыли в двух направлениях: во-первых, для финансирования текущей деятельности – на формирование оборотных средств, укрепление платежеспособности, усиление ликвидности и т. д.; во-вторых для инвестирования в капитальные затраты и ценные бумаги.

Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают средства, которые дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов, тем выше его финансовые возможности; однако возрастает и финансовый риск – способно ли будет предприятие своевременно расплачиваться со своими кредиторами? И здесь большую роль призваны играть резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Таким образом, с точки зрения влияния на финансовую устойчивость предприятия определяющими внутренними факторами являются:

- отраслевая принадлежность хозяйствующего субъекта;
- структура выпускаемой продукции, оказываемых услуг, величина спроса на них;
- отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

2. Внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость.

Термин «внешняя среда» включает в себя различные аспекты: экономические условия хозяйствования, господствующую в обществе технику и технологию, платежеспособный спрос потребителей, экономическую и финансово-кредитную политику правительства РФ и принимаемые им решения, законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия, систему ценностей в обществе и др. Эти внешние факторы оказывают влияние на все, что происходит внутри предприятия.

Существенно влияет на финансовую устойчивость и фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. В период кризиса происходит отставание темпов реализации продукции от темпов ее производства. Уменьшаются инвестиции в товарные запасы, что еще больше сокращает сбыт. Снижаются в целом доходы субъектов экономической деятельности, сокращаются масштабы прибыли. Все это ведет к снижению ликвидности предприятий, их платежеспособности. В период кризиса усиливается серия банкротств.

Падение платежеспособного спроса, характерное для кризиса приводит не только к росту неплатежей, но и к обострению конкурентной борьбы, которая также представляет собой немаловажный внешний фактор финансовой устойчивости предприятия.

Серьезными макроэкономическими факторами финансовой устойчивости служат, кроме того, налоговая и кредитная политика, степень развития финансового рынка, страхового дела и внешнеэкономических связей; существенно влияет на нее курс валюты, позиция и т. д.

Таким образом, влияние перечисленных факторов может ослаблять финансовую устойчивость предприятия и снижать его платежеспособность, особенно, если влияние внутренних факторов дополняется взаимодействием с внешними и наоборот.

Список литературы

1. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций : учебное пособие для студентов вузов / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

2. Бекренева, В. А. Финансовая устойчивость организации. Проблемы анализа и диагностики: научное издание / В. А. Бекренева. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

***Ю. А. Сидорова,
студентка Новосибирского Государственного Университета
Экономики и Управления
Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Краснова***

Одним из основных факторов финансовой устойчивости предприятия является способность хозяйствующего субъекта генерировать положительные денежные потоки. Денежные средства являются, с одной стороны, ограниченным ресурсом, но, с другой, самой ликвидной частью оборотных активов, поэтому очень важно создать эффективную систему управления денежными потоками.

Уровень денежных средств, своевременное выполнение обязательств перед контрагентами во многом определяют финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Классическая схема определения притоков и оттоков денежных средств не дает полной и целостной картины управления денежными средствами [2, с. 63]. Поэтому актуальной проблемой является

не только оптимизация притоков и оттоков денежных средств, но и их правильное использование в моменты дефицита и профицита.

Современная экономика – это сложная сеть взаимоотношений субъектов, основу которых составляют денежные расчеты и платежи. Денежные расчеты могут осуществляться как в наличной (налично-денежные расчеты) так и в безналичной форме (безналичные расчеты). Для экономических субъектов организация расчетов в безналичной форме является предпочтительнее, поскольку достигается сокращение оборачиваемости средств и значительная экономия издержек обращения [1, с. 58].

Эффективное управление денежными потоками предусматривает определение базовых положений относительно организации управления ими:

- денежные потоки не могут возникать в результате пассивного экономического поведения предприятия;
- денежные потоки тесно связывают все сферы деятельности предприятия – операционную, финансовую и инвестиционную;
- денежные потоки являются неотъемлемой составляющей финансового и операционного циклов, что требует согласования финансовых решений между всеми направлениями управления финансами предприятия;
- управление денежными потоками требует соответствующего информационного наполнения системы принятия управленческих решений;
- управление денежными потоками предполагает однозначность трактовки принятых финансовых решений, четкость доведения их до исполнителей и обеспечение адекватной обратной связи – мониторинга, просмотра и корректировки финансовых решений;
- эффективность управления денежными потоками оценивается на основе чистого денежного потока [3, с. 64].

Из вышесказанного следует, что управление денежными потоками предусматривает комплексные меры, поскольку средства, с одной стороны, являются составной частью оборотных активов, с другой – их объемы, пути поступления и выбытия зависят, в первую очередь, от изменения объемов производственных запасов, состояния дебиторской и кредиторской задолженности, платежей в бюджет и тому подобное.

Проведенный анализ отечественной и зарубежной литературы не дает выстроенной системы мероприятий по управлению денежными потоками, учитывающей российскую специфику ведения бизнеса и экономики в целом. На основе данных исследований выделяются две основные проблемы, решаемые в процессе управления денежными потоками:

- синхронизация денежных потоков организации;
- определение оптимального остатка денежных средств.

Учитывая актуальность заявленных проблем, необходима разработка системы мероприятий по управлению денежными потоками, адаптированной к современному этапу развития российской экономики.

В числе первоочередных мер целесообразно использование системы ускорения-замедления платежного оборота и реструктуризации полученных кредитов путем их перевода из краткосрочных займов в долгосрочные. Однако данный подход не является обязательным, а используется только в случае недостатка денежных средств для осуществления текущей деятельности [5, с. 33].

Для сбалансированности денежных потоков, учета сезонных и циклических колебаний в формировании положительных и отрицательных потоков денежных средств необходимо использование платежного календаря [4], которое поможет оптимизировать средний остаток денежной наличности и своевременно отреагировать в случае возникновения незапланированных и непредвиденных ситуаций.

При этом остаток денежных средств должен устанавливаться в оптимальном для конкретного предприятия объеме, а не являться следствием сложившихся условий оплаты имеющихся обязательств.

В западной практике наибольшее распространение для определения оптимального денежного остатка хозяйствующего субъекта используются модели Баумоля, Миллера-Орра и Стоуна (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ моделей оптимизации остатка денежных средств

Содержание	Преимущества	Недостатки
Модель Баумоля		
<p>Основана на следующих условиях:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Постоянный прогнозируемый уровень потребности предприятия в денежных средствах; 2. Остаток поступлений и оттоков денежных средств находятся на постоянном уровне 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Осуществление постоянного прогноза денежных потоков; 2. Постоянный уровень поступления и расходования денежных средств 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предположение об устойчивости и предсказуемости денежных потоков; 2. Не учитывает сезонность и цикличность денежных потоков; 3. Может использоваться для предприятий с прогнозируемым денежным потоком

Содержание	Преимущества	Недостатки
Модель Миллера-Орра		
Определяет целевой остаток денежных средств, учитывающий фактор неопределенности денежных выплат и поступлений.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Может использоваться при невозможности предсказания ежедневного оттока и притока денежных средств; 2. При достижении контрольных пределов остатка денежных средств совершаются немедленные действия; 3. Учитывает стохастический характер притока и оттока денежных средств 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поступления и отток денежных средств являются независимыми случайными событиями; 2. Остаток денежных средств на расчетном счете изменяется до тех пор, пока не достигнет верхнего или нижнего предела
Модель Стоуна		
Действия фирмы при управлении денежными потоками в текущий момент определяются прогнозом на ближайшее будущее	<ol style="list-style-type: none"> 1. Верхний и нижний размер остатка денежных средств на счете корректируются на основании информации о денежных потоках, ожидаемых в ближайшем будущем; 2. Может учитывать сезонные колебания 	<ol style="list-style-type: none"> 1. При достижении верхнего и нижнего предела остатка денежных средств не всегда совершаются немедленные действия; 2. Не рассматривает методов определения остатка денежных средств с использованием практического опыта

По результатам проведенного сравнительного анализа можно сделать вывод о возможности применения в российской практике ведения бизнеса модели Миллера-Орра, основанной на предположении о неопределенности входящих и исходящих денежных потоков.

Учитывая особенности российской экономики, нестабильность экономической ситуации, данный метод был дополнен возможностью моделирования различных сценариев притоков и оттоков денежных средств. При этом объектом оптимизации в рассматриваемой модели выступают предсказуемые и поддающиеся воздействию денежные потоки (налоговые платежи, платежи по кредитам, выплата заработной платы и т. д.).

Данное моделирование сценариев развития включает в себя несколько этапов:

1) определение взаимосвязи между исходными и выходными показателями в виде математического уравнения (в качестве результирующего показателя используется чистый денежный поток по операционной деятельности, в качестве переменных параметров моделирования – коэффициенты инкассации дебиторской и кредиторской задолженности);

2) расчет значений ключевых параметров модели;

3) расчет основных характеристик распределения входящих и исходящих параметров модели;

4) анализ полученных результатов и принятие управленческих решений [6, с. 274].

Таким образом, предлагаемый алгоритм управления денежными потоками предприятия включает в себя несколько этапов, представленных на рисунке 1.

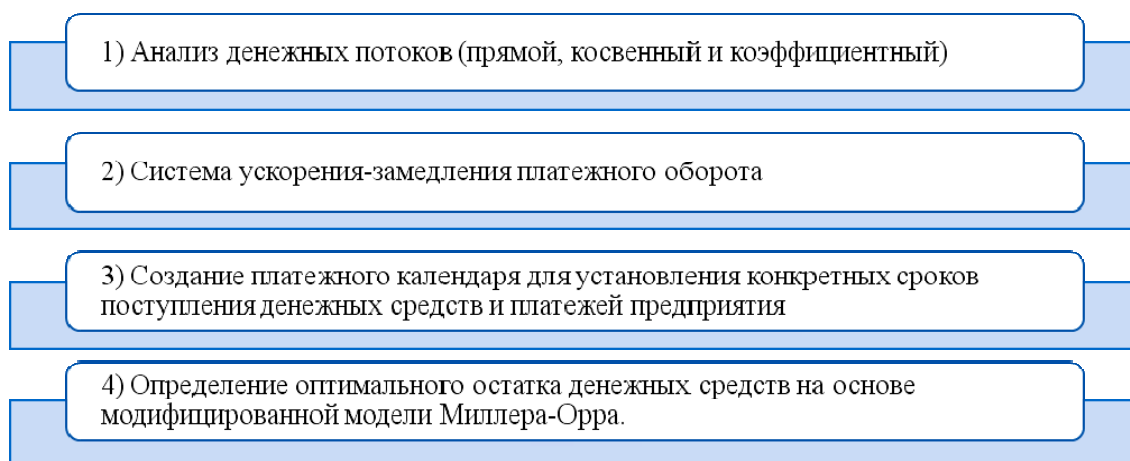


Рисунок 1 – Этапы управления денежными потоками предприятия

Разработанный алгоритм расчета и планирования денежных потоков организации имеет следующие преимущества:

– в полной мере учитывает специфику финансового цикла в случае неравномерного поступления и расходования денежных средств;

– составление платежного календаря дает возможность спланировать поступления и расходования денежных средств и разработать мероприятия по устранению несинхронности их возникновения;

– дает возможность установления за счет моделирования различных сценариев максимального и минимального отклонения положительных и отрицательных денежных потоков и создает условия, способствующие синхронизации, сбалансированности и уменьшению риска неплатежеспособности предприятия.

Список литературы

1. Галицкая С. В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: [комплексный подход к управлению финансами] : учебное пособие / С. В. Галицкая. – Москва : Эксмо, 2015.– 649 с.
2. Дахова З. И. Анализ денежных потоков предприятия / З. И. Дахова // Современные подходы к модернизации экономики, образования и кооперации: материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. – Белгород : Издательство БУКЭП, 2015. – С. 62-73.
3. Логинова Т. В. Денежные потоки организации и их отражение в российской и международной практике / Т. В. Логинова // Актуальные вопросы экономических наук: материалы II междунар. науч. конф. (г. Уфа, апрель 2013 г.). – Уфа : Лето, 2016. – С. 62-65.
4. Рогова Е. М. Финансовый менеджмент : учебник / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко. – М. : ЮРАЙТ, 2013. – 112 с.
5. Сорокина Е. М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика / Е. М. Сорокина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2014. - 176 с.
6. Стефаненко М. Н., Ибрагимова Т. Р. Принципы управления денежными потоками / М. Н. Стефаненко, Т. Р. Ибрагимова // Таврический научный обозреватель. – 2016. – № 11-1 (16). – С. 272-276.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА

К. С. Скворцова,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харьковца***

Техническим перевооружением предприятия является совокупность мероприятий, которая направляется на увеличение технического ступени производства за счет введения совершенной техники, технологии и организации работ в основном и вспомогательном производствах. Разным предприятиям требуется модернизация или техническое перевооружение производства с задачей повышения производственного потенциала и хорошего взаимодействия между его подразделениями.

Процесс технического перевооружения позволяет:

- повысить объемы производства;
- повысить качество выпускаемой продукции и ее виды;
- повысить эффективность производства;
- уменьшить себестоимость продукции;
- уменьшить отрицательное воздействие на окружающую среду.

Техническое перевооружение – это сумма комплексных мероприятий, которые могут проводиться для отдельных цехов и участков производства, и для предприятия в целом. Замещение старого и изношенного оборудования, автоматизация и механизация нескольких участков позволяют значительно сократить рабочие места, что сказывается на производительности подразделения или самого предприятия, технологическом процессе производства, себестоимости продукции и ее качестве [3, с. 308-311].

При техническом перевооружении предприятий оказывается применение современных механизмов управления, и происходит вхождение инновационных систем контроля технологических процессов дел предприятия [1].

Техническое перевооружение может предполагать замену или установку нового оборудования в имеющихся зданиях предприятия, в которых может допускаться выборочная перепланировка или перестройка, если требуют размеры нового оборудования. Это считается одним из основных отличительных черт технологического перевооружения от реконструкции.

Техническое перевооружение производства решает такие первоочередные задачи предприятия как [2]:

- повышение эффективности экономической деятельности предприятия путем его технической модернизации, совершенствования производственных процессов, освоение выпуска новых изделий;

- использование стратегически эффективных методов управления производством для адаптации конкурентной стратегии к новой ситуации на рынке;

- улучшения качества производственного персонала предприятия, прежде всего управленческого;

- построение нового стиля компании на базе применения нынешних научно-промышленных достижений, инноваций, информативных и коммуникационных технологий и нововведений координационно-административной работы, то что содействует увеличению конкурентоспособности и финансовой производительности компании [3].

Реконструкция, техническое перевооружение и увеличение существующих предприятий – одно из главных направлений дальнейшего процветания промышленности. Проведение технического перевооружения предполагает переустройство предприятия с задачей замещения устаревшего оборудования более современным, которые увеличивают производительность труда, которое может обеспечивать совокупную механизацию и автоматизацию производства, повышение выпуска продукции на тех же производственных площадях, освобождение рабочей силы на конкретном производственном участке; улучшение производительности труда, экономию фонда заработной платы, сырья материалов, топлива, электроэнергии, а также повышение качества продукции.

Список литературы

1. Водачек, Л. В. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. В. Водачек, О. Г. Водачкова. – Москва : Экономика, 2012. – 365 (с. 3).
2. Виленский, М. А. Экономическое содержание технического перевооружения производства / М. А. Виленский // Вопросы экономики. – Москва : Наука, 2011. – 264 с.
3. Харькова, Н. В. Бухгалтерский учет в современной экономической науке и практике / Н. В. Харькова // Международная заочная научно-практическая конференция: Сборник научных трудов. Ульяновск, 20-23 ноября 2015 г. – С. 307-312.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2009 № 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016, с изм. от 13.04.2016): офиц. текст – Москва : Кнорус, 2016. – 441 с.

ОСНОВНЫЕ ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ

В. Д. Степанов,

студент Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., профессор В. Н. Шитов

Метод оптимизации дебиторской задолженности с учетом рисков включает в себя три этапа:

- 1) расчет вероятности банкротства дебиторов;
- 2) формирование оптимального портфеля дебиторской задолженности с точки зрения рисков;
- 3) определение инструментов работы с дебиторской задолженностью [1].

На первом этапе необходимо рассчитать вероятность банкротства тех предприятий, которые являются основными дебиторами ООО «Симбирскстрой-Т». Для этого применим пятифакторную модель оценки вероятности банкротства Сайфуллина-Кадыкова.

Данная модель имеет вид (R):

$$R = 2 \times K_1 + 0,1 \times K_2 + 0,08 \times K_3 + 0,45 \times K_4 + K_5, \quad (1)$$

где K_1 – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

K_2 – коэффициент текущей ликвидности;

K_3 – коэффициент оборачиваемости активов;

K_4 – коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

K_5 – рентабельность собственного капитала.

Рассчитаем вероятность банкротства ООО «Ремстроймост»:

$$Z = 2 \times \frac{-3657}{9426} + 0,1 \times 1,07 + 0,08 \times 10,65 + 0,45 \times \frac{1032}{(17471 + 20189)/2} + \frac{1032}{(5145 + 4688)/2} = 0,41.$$

Рассчитаем вероятность банкротства АО «Ульяновскдорстрой»:

$$Z = 2 \times \frac{-5147}{14221} + 0,1 \times 1,11 + 0,08 \times 9,54 + 0,45 \times \frac{6723}{(64108 + 71998)/2} + \frac{6723}{(10354 + 14556)/2} = 0,73.$$

Рассчитаем вероятность банкротства ЗАО «Строймеханизация»:

$$Z = 2 \times \frac{-1557}{6117} + 0,1 \times 0,84 + 0,08 \times 11,62 + 0,45 \times \frac{5239}{(32189 + 28405)/2} + \frac{5239}{(19220 + 17358)/2} = 0,86.$$

Рассчитаем вероятность банкротства ОАО «СУ-3»:

$$Z = 2 \times \frac{-2499}{8145} + 0,1 \times 1,13 + 0,08 \times 14,2 + 0,45 \times \frac{2371}{(25007 + 22660)/2} + \frac{2371}{(16112 + 12652)/2} = 0,84.$$

Рассчитаем вероятность банкротства ООО «Волна»:

$$Z = 2 \times \frac{1545}{7071} + 0,1 \times 1,32 + 0,08 \times 12,21 + 0,45 \times \frac{910}{(11365 + 9745)/2} + \frac{910}{(6339 + 5412)/2} = 1,73.$$

Результаты расчетов приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Вероятность банкротства основных дебиторов
ООО «Симбирскстрой-Т»

Предприятие	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Вероятность банкротства
АО «Ульяновскдорстрой»	3301	Высокая
ООО «Волна»	987	Низкая
ЗАО «Строймеханизация»	774	Средняя
ОАО «СУ-3»	417	Средняя
ООО «Ремстроймост»	340	Высокая

На основании полученных данных можно сделать вывод, что вероятность банкротства предприятий АО «Ульяновскдорстрой» и ООО «Ремстроймост» является высокой, а вероятность банкротства ЗАО «Строймеханизация» и ОАО «СУ-3» является средней.

Из этого следует, что если не предпринять каких-то мер по истребованию с таких предприятий дебиторской задолженности, то в дальнейшем она может перейти в невозвратную, что будет носить негативный характер для финансовых результатов предприятия.

С другой стороны, по отношению к ООО «Волна» предприятие может выбрать менее жесткую стратегию поведения, так как их вероятность банкротства мала, что свидетельствует об их более стабильном экономическом положении.

Следующим этапом оптимизации дебиторской задолженности является формирование оптимальной структуры портфеля дебиторской задолженности.

Таблица 2 – Оптимальная структура портфеля дебиторской задолженности ООО «Симбирскстрой-Т»

Предприятие	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Оптимальное процентное содержание в портфеле, %
АО «Ульяновскдорстрой»	3301	42,6
ООО «Волна»	987	24,4
ЗАО «Строймеханизация»	774	18,5
ОАО «СУ-3»	417	11,1
ООО «Ремстроймост»	340	3,4

На основании оптимальной структуры портфеля дебиторской задолженности предприятие может изменить принципы политики продаж и политики работы с заказчиками.

На основе данных таблицы 2 можно сделать вывод, что наиболее привлекательным для сотрудничества является компания ООО «Волна», так как вероятность банкротства этого предприятия низкая. Соответственно, можно увеличить содержание дебиторской задолженности этого предприятия в общем портфеле, то есть активно сотрудничать с этой организацией.

ЗАО «Строймеханизация» и ОАО «СУ-3» имеют средний уровень банкротства и также являются привлекательными для сотрудничества. Их задолженность меньше, чем задолженность ООО «Волна». Соответственно, их процентное содержание в портфеле также можно увеличить.

Могут возникнуть некоторые проблемы с погашением дебиторской задолженности АО «Ульяновскдорстрой» и ООО «Ремстроймост». Вероятность банкротства этих предприятий высокая, а дебиторская задолжен-

ность АО «Ульяновскдорстрой» составляет 56,7%. Следовательно, для оптимального процентного содержания нужно снизить объем дебиторской задолженности АО «Ульяновскдорстрой».

Последний этап заключается в определении инструментов работы с дебиторской задолженностью.

Лучшим вариантом для предприятия будет взыскание долга самостоятельно. Но необходимо понимать, что существуют различные ситуации. В отношении любой дебиторской задолженности ситуация может измениться. Так, если на предприятии нет достаточно квалифицированных юристов, то более перспективным будет обращение к консалтинговую компанию, либо передача дебиторской задолженности третьим компаниям.

Для дебиторов ООО «Симбирскстрой-Т» на основе методики оптимизации дебиторской задолженности выбраны наиболее оптимальные инструменты работы с дебиторской задолженностью. Результаты представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Оптимальные инструменты работы с дебиторской задолженностью ООО «Симбирскстрой-Т»

Предприятие	Способ взыскания долга
АО «Ульяновскдорстрой»	Взыскание долга через суд
ООО «Волна»	Ожидание
ЗАО «Строймеханизация»	Услуги юридической фирмы
ОАО «СУ-3»	Услуги юридической фирмы
ООО «Ремстроймост»	Взыскание долга через суд

Таким образом, для взыскания долгов с тех компаний, которые имеют высокую вероятность банкротства и довольно большой объем дебиторской задолженности, нужно использовать вариант с обращением в суд и последующим взысканием долга. Этими организациями являются АО «Ульяновскдорстрой» и ООО «Ремстроймост». Для работы по взысканию долгов с ЗАО «Строймеханизация» и ОАО «СУ-3» можно использовать услуги юридических лиц. Эти компании имеют среднюю вероятность банкротства. Учитывая, что ООО «Волна» имеет низкую вероятность банкротства, можно дать время этому предприятию на оплату долга.

Для определения оптимального соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей является расчет коэффициента, который позволяет определить сколько приходится дебиторской задолженности на один рубль кредиторской, причем оптимальное значение данного коэффициента варьируется от 0,9 до 1,0 т. е. кредиторская задолженность должна не более чем на десять процентов превышать дебиторскую задолженность [2].

Сравнительная оценка дебиторской и кредиторской задолженности по состоянию на конец отчетного периода, используя данные баланса, дана в таблице 4.

Таблица 4 – Сравнительная оценка дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Симбирскстрой-Т»

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год
Общая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	2438	4865	5819
Общая сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	2925	5562	4851
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей	0,83	0,87	1,19

На основании полученных данных, приведенных в таблице 4, видно, что в 2015 году коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей равен 1,19. Это говорит о превышении дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью на 19%. Данное соотношение по является нерациональным, так как дебиторская задолженность не должна превышать кредиторскую более, чем на 10%. В данном случае необходимо ежеквартально отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, прикладывать все усилия для ее снижения. Следует поэтапно и внимательно анализировать состояния расчетов с дебиторами для своевременных взысканий долгов.

Так как соотношение дебиторской и кредиторской задолженности составляет 1,19, то для того, чтобы снизить этот показатель до максимум 1,1, нужно сократить дебиторскую задолженность. Методами работы с дебиторской задолженностью могут являться:

- 1) исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;
- 2) использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;
- 3) формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;
- 4) определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;
- 5) формирование условий обеспечения взыскания просроченной задолженности;
- 6) формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;
- 7) использование современных форм рефинансирования задолженности.

Соответственно, допустимый уровень дебиторской задолженности составляет 5336 тыс. руб.

Значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования, а превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия.

Для обеспечения согласованного соотношения дебиторской и кредиторской задолженности можно использовать модель оптимизации, которая имеет следующий вид:

$$ДУ_{дз} + \Delta ОП_p \geq ПСЗ + ДУ_{кз}, \quad (2)$$

где $ДУ_{дз}$ – допустимый уровень дебиторской задолженности;

$\Delta ОП_p$ – изменение уровня операционного финансового результата (прибыли или убытка), связанного с производством и реализации продукции по основной деятельности (т.е. валовой прибыли или убытка);

ПСЗ – просроченная и списанная дебиторская задолженности, которая определяет размер потерь средств, инвестированных в дебиторскую задолженность, из-за неплатежеспособности покупателей;

$ДУ_{кз}$ – допустимый уровень кредиторской задолженности.

Используем модель оптимизации и рассмотрим, удовлетворяют ли неравенству сравниваемые объекты:

$$5336 + (777-423) \geq 640 + 4851;$$

$$5690 \geq 5491.$$

Рассмотрев модель предельных соотношений дебиторской и кредиторской задолженности с позиции установления их влияния на финансовую устойчивость деятельности, можно сделать вывод, что условие неравенства соблюдается. Большое значение имеет обоснованное формирование прогнозных показателей, которые тесно связаны с поставленными стратегическими целями деятельности организации. Однако возникает определенный разрыв между достигаемыми целями (так как это стохастические показатели) и возможностями компании (это затратные данные). По этой причине для предприятия важно в первую очередь окупить те затраты, которые снижают уровень экономической прибыли.

Список литературы

1. Методика управления дебиторской задолженностью предприятия с учетом рисков [Электронный ресурс]. – URL: <http://1fin.ru/?id=617> (дата обращения: 22.05.2017).

2. Формирование и оптимизация способов и стимулов минимизации дебиторской и кредиторской задолженностей [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.scienceforum.ru/2014/576/6808> (дата обращения 23.05.2017).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЯ ЗАРПЛАТОРЕНТАБЕЛЬНОСТИ И КОЭФФИЦИЕНТА ОПЕРЕЖЕНИЯ

*Ю. С. Стрельникова,
студентка Новосибирского государственного университета
экономики и управления
Науч. рук. – ст. преподаватель М.В. Беллендир*

Зарплаторентабельность – показатель, позволяющий обнаружить взаимосвязь между финансовыми результатами деятельности организации и затраченными на оплату труда персонала средствами. С его помощью можно оценить и охарактеризовать эффективность использования персонала. Коэффициент зарплаторентабельности показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль оплаты труда.

Традиционный способ оценки эффективности использования персонала организации включает в себя проверку верности применяемого порядка образования заработной платы; расчет размеров и динамики средней заработной платы отдельных групп персонала; определение влияния отклонений среднесписочной численности работников и средней заработной платы на расход фонда заработной платы, исследование эффективности систем премирования.

Однако данный подход не дает возможности обнаружить влияние уровня использования работников на относительные показатели финансовых результатов деятельности организации. Именно поэтому нужно исследовать использование персонала с учетом рыночных условий и критериев оценки, которые им соответствуют [1].

К одному из возможных вариантов исследования можно отнести использование в расчетах показателя зарплаторентабельности, получаемого по формуле:

$$P_{\text{зп}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{\Phi}, \quad (1)$$

где $P_{\text{зп}}$ – зарплаторентабельность;

$\Pi_{\text{пр}}$ – прибыль от продаж;

Φ – фонд заработной платы работающих.

С помощью факторных моделей показателя зарплаторентабельности можно вычислить степень влияния рыночного фактора (востребованности продукции, выпускаемой организацией, которая определяется через рентабельность продаж), а также воздействия факторов, характеризующих

эффективность использования персонала организации (производительности труда, средней заработной платы).

Факторная модель анализа зарплаторентабельности выглядит следующим образом:

$$R_{\text{зп}} = \frac{\Pi_{\text{пр}} \cdot B_{\text{пр}} \cdot \text{ТП} \cdot \Phi}{B_{\text{пр}} \cdot \text{ТП} \cdot \Phi} \quad (2)$$

где $B_{\text{пр}}$ – выручка от продаж;

ТП – товарная продукция;

Φ – среднесписочная численность персонала.

Если упростить модель, она примет следующий вид:

$$R_{\text{зп}} = \frac{\Pi_{\text{пр}} \cdot B_{\text{пр}} \cdot \text{ТП}}{B_{\text{пр}} \cdot \text{ТП} \cdot \Phi} \cdot \frac{\Phi}{\Phi} \quad (3)$$

$$R_{\text{зп}} = \frac{R_{\text{пр}} \cdot K_{\text{зп}} \cdot B}{Z_{\text{ср}}} \quad (4)$$

где $R_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{B_{\text{пр}}}$ – рентабельность продаж;

$K_{\text{зп}} = \frac{B_{\text{пр}}}{\text{ТП}}$ – соотношение выручки от продаж и товарной продукции;

$B = \frac{\text{ТП}}{\Phi}$ – средняя выработка одного работающего;

$Z_{\text{ср}} = \frac{\Phi}{\Phi}$ – средняя заработная плата одного работающего.

Для анализа эффективности использования персонала предприятия, занимающего промышленностью, следует учесть факторы, характеризующие изменение структуры персонала и использование его рабочего времени. В этом случае модель факторного анализа зарплаторентабельности примет вид:

$$R_{\text{зп}} = \frac{R_{\text{пр}} \cdot K_{\text{зп}} \cdot T_{\text{дн}} \cdot T_{\text{ч}} \cdot p \cdot B_{\text{ср.ч}}}{Z_{\text{ср}}} \quad (5)$$

где $T_{\text{дн}}$ – среднее количество дней, отработанных одним среднесписочным рабочим за анализируемый период;

$T_{\text{ч}}$ – средняя продолжительность рабочего дня (смены), ч;

p – удельный вес рабочих в общей численности персонала;

$B_{\text{ср.ч}}$ – среднечасовая выработка рабочего, руб.

Анализ эффективности использования персонала с помощью показателя зарплаторентабельности проведен на основе данных из бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «СУЭК» за 2014 и 2015 гг., которое является

одним из лидеров мировой угольной отрасли и крупнейшим производителем угля в России.«СУЭК» принадлежит 15 шахт и 12 разрезов в Сибири и на Дальнем Востоке, добывающих около 28 % угля в России.

Таблица 4 – Исходные данные и расчетные показатели

Показатель	Условное обозначение	Предшествующий период (2014)	Отчетный период (2015)	Темп роста
Выручка от продаж, тыс. руб.	В_{пр}	161 696 000	132 224 000	81,77%
Товарная продукция, тыс. руб.	ТП	142 560 000	114 432 000	80,27%
Прибыль от продаж, тыс. руб.	П_{пр}	15 680 000	14 048 000	89,59%
Среднесписочная численность работающих,	Ч	31 438	32 124	102,18%
Среднесписочная численность рабочих, чел.	ч	23 264	23 772	102,18%
Фонд заработной платы работающих, тыс. руб.	Ф	15 412 000	16 993 000	110,26%
Среднее число дней, отработанных одним рабочим, дн.	Т_{дн}	247	247	100,00%
Средняя продолжительность рабочего дня (смены), ч	Т_ч	7,7	7,8	101,30%
Рентабельность продаж	Р_{пр}	0,097	0,106	109,56%
Соотношение стоимости проданной и товарной продукции	К_{рп}	1,134	1,155	101,87%
Сдельный вес рабочих в общей численности персонала	р	0,740	0,740	100,00%
Среднечасовая выработка рабочего, тыс. руб. /чел.	В_{ср.ч}	3,222	2,499	77,55%
Средняя заработная плата одного работающего, тыс. руб. /чел.	З_{ср}	490,235	528,981	107,90%
Зарплаторентабельность	Р_{зн}	1,017	0,827	81,26%

Таблица 5 – Факторный анализ зарплаторентабельности

Порядковый номер		Частный фактор							P _{зн} *	ΔP _{зн}
расчета	подстановки	P _{пр}	K _{прп}	T _{дн}	T _ч	p	В _{ср.ч}	Z _{ср}		
1	P _{зн0}	0,097	1,134	247	7,7	0,74	3,222	490,235	1,017	-
2	P _{зн1всл.}	0,106	1,134	247	7,7	0,74	3,222	490,235	1,112	0,094
3	P _{зн2всл.}	0,106	1,155	247	7,7	0,74	3,222	490,235	1,132	0,021
4	P _{зн3всл.}	0,106	1,155	247	7,7	0,74	3,222	490,235	1,132	0,000
5	P _{зн4всл.}	0,106	1,155	247	7,8	0,74	3,222	490,235	1,147	0,015
6	P _{зн5всл.}	0,106	1,155	247	7,8	0,74	3,222	490,235	1,147	0,000
7	P _{зн6всл.}	0,106	1,155	247	7,8	0,74	2,499	490,235	0,890	-0,257
8	P _{зн1}	0,106	1,155	247	7,8	0,74	2,499	528,981	0,825	-0,065

* Расчеты выполнены методом цепных подстановок.

$$\Delta P_{зн} = P_{зн1} - P_{зн0} = \Delta P_{зн2} + \Delta P_{зн3} + \Delta P_{зн4} + \Delta P_{зн5} + \Delta P_{зн6} + \Delta P_{зн7} + \Delta P_{зн8} = 0,094 + 0,021 + 0 + 0,015 + 0 - 0,257 - 0,065 = -0,19289$$

общее изменение результирующего показателя (P_{зн}) за счет изменения каждого фактора при фиксированных значениях остальных факторов.

Таким образом, снижение показателя зарплаторентабельности на 19,29% произошло за счет:

- увеличения рентабельности продаж продукции на 9,56%;
- опережения темпов роста продаж по сравнению с темпами роста товарной продукции на 1,87%;
- снижения среднечасовой выработки на 22,45%;
- увеличения средней заработной платы одного работающего на 7,9%.

С помощью коэффициента опережения можно определить соотношение роста производительности труда и средней заработной платы [2].

$$\text{Кэф. опережения} = TP_{в.ср.ч} : TP_{З.ср} = 77,55\% : 107,90\% = 0,72 \quad (6)$$

Коэффициент опережения показывает, что темп роста производительности труда ниже, чем темп роста заработной платы. Из этого следует, что в 2015 году персонал использовался менее эффективно, чем в 2014. Об этом же свидетельствует коэффициент зарплаторентабельности.

Подводя итог, можно сказать, что в 2015 году эффективность использования персонала в АО «СУЭК» незначительно снизилась.

Список литературы

1. Романова Л. Е. Экономический анализ: теория и практика / Л. Е. Романова. – М. : Издательский дом «Финансы и кредит», 2012. – 192 с.

2. Цацулин А. Н. Экономический анализ : учебник для вузов. 2-е изд., исправленное и дополненное. Стандарт третьего поколения / А. Н. Цацулин. – СПб. : Питер, 2014. – 704 с.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

*Е. С. Струкова, А. В. Глухова,
студентки Ульяновского филиала Российской академии народного
хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро*

Налоговая политика – многоаспектная категория, непосредственно связанная со взаимоотношениями государства и каждого человека, государства и предприятий, различных организаций друг с другом, межгосударственными отношениями.

Выполнение социальных задач – не единственная цель, которую предопределяет бюджетно-налоговая политика, проводимая государством. Есть и другие. В числе важнейших с точки зрения поддержания суверенитета страны – это финансирование в достаточных объемах национальных вооруженных сил, правоохранительных органов и других институтов исполнительной власти, важных с точки зрения качества политического управления государством.

Ресурсы для пополнения бюджета в требуемых объемах нужны государству с точки зрения решения приоритетных задач на международной арене. Если инструменты налоговой политики, используемые властями, в достаточной мере эффективны, то монетарные власти страны с минимальной вероятностью будут зависеть от иностранных кредиторов. Суверенный бюджет – одно из ключевых условий выстраивания успешного, независимого государства.

Существует три типа налоговой политики:

Первый тип – политика максимальных налогов, характеризуется принципом «взять все, что возможно». При этом государству уготована «налоговая ловушка», когда повышение налогов не сопровождается ростом доходов. Поэтому данная политика проводится государством, как правило, в экстренных случаях, таких, как экономический кризис или ведение военных действий.

Второй тип – политика разумных налогов, способствующая развитию предпринимательства, но снижает объем социальных гарантий.

Третий тип – налоговая политика, предусматривающая достаточно высокий уровень обложения, но при значительной социальной защите населения. Налоговые доходы направляются на увеличение социальных фондов. Недостатком такой политики является то, что она вызывает инфляцию.

При проведении налоговой политики государство должно преследовать следующие цели:

Фискальную – мобилизация части создаваемого национального дохода в регионах в бюджетную систему и внебюджетные фонды для финансирования общегосударственных, региональных и местных программ социально-экономического развития;

Экономическую – целенаправленное воздействие на экономику через налоговый механизм с целью проведения структурных изменений общественного воспроизводства, перераспределения национального дохода и ВВП в территориальном, отраслевом и социальном разрезах, регулирования спроса и предложения, стимулирования предпринимательской и инвестиционной деятельности в регионах РФ;

Социальную – относительная ликвидация или сглаживание неравенства в уровнях доходов населения по группам и между регионами за счет прогрессивной системы налогообложения, предоставления многодетным и малоимущим слоям граждан, инвалидам и участникам военных событий налоговых льгот и привилегий;

Экологическую – охрана окружающей среды и рациональное природопользование за счет усиления роли экологических налогов и штрафных санкций как к отдельным предприятиям, так и к регионам, где допускается превышение предельно допустимых норм выбросов в атмосферу загрязняющих веществ и не предпринимается эффективных действий для улучшения экологической ситуации на своих территориях;

Контрольную – за счет проведения выездных и камеральных проверок, когда достигается не только увеличение поступления налогов в бюджеты разных уровней, но и соблюдение налоговой дисциплины. Полученная от налоговых органов информация используется государством для принятия оперативно-тактических и стратегических решений в области планирования как самих налогов, так и в сфере социально-экономического развития территорий и страны в целом;

Международную – укрепление экономических связей с другими странами за счет заключения двухсторонних и многосторонних соглашений, но устранению двойного налогообложения, снижению торговых таможенных пошлин и гармонизации налоговых систем.

Налоговая политика в России:

До появления ч. I НК РФ налоги и сборы в РФ регулировались отдельными нормативными актами. Веденная в действие 31 июля 1998 года ч. I НК РФ стала 1-м документом, в котором была обобщена информация о видах налогов, налогоплательщиках, налоговом контроле, налоговых правонарушениях и другая информация, общая для всех налогов.

Следующим шагом в наведении налогового порядка стала ч. II НК РФ. В ней появились главы, посвященные отдельным налогам, касающиеся их плательщиков, налоговой базы, деклараций и сроков.

Достаточно революционным стало введение гл. 25 НК РФ, посвященной налогу на прибыль. Она вступила в действие 1 января 2002 года. Именно тогда произошло выделение налогового учета. У многих хозяйственных операций появилась двойная оценка, возникли новые понятия: ОНА, ОНО.

Сейчас НК РФ – это документ, который содержит полную информацию о налоговой системе. Именно в него вносятся изменения при смене налоговой политики.

Современные проблемы налоговой политики РФ:

1. Основным недостатком действующей налоговой системы считается то, что финансово-правовое регулирование и ее усовершенствование базируется на переориентации налоговой системы в главном на прямые налоги, налоги на потребление, а также на усиление налогового пресса в отношении физических лиц при всей недоработки системы подоходного налогообложения

2. Говоря о вопросах сегодняшней налоговой концепции РФ, в первую очередь в целом, стоит отметить проблему налогового администрирования – налоговая система РФ по-прежнему остается очень громоздкой, неэкономичной и непродуктивной.

3. Налоговая система РФ совсем не отражает насущную потребность в инновационном развитии страны.

4. Явным недостатком налоговой системы РФ также является нестабильность налогового законодательства: в НК РФ очень часто вносятся поправки.

5. Также Правительство РФ должно совершенствовать элементы налогов и сборов с учетом происходящих изменений в социально-экономическом развитии страны.

6. Налоговая система Российской Федерации должна сохранить свою конкурентоспособность по сравнению с налоговыми системами государств, ведущих на мировом рынке борьбу за привлечение инвестиций, а процедуры налогового администрирования должны стать максимально комфортными для добросовестных налогоплательщиков.

Чтобы налоговая система в РФ была более эффективной, следует ее усовершенствовать:

Предоставить финансовым органам РФ право издавать дополнительные нормативно-правовые акты по вопросам налогового регулирования, которые необходимо конкретизировать и детализировать, если той информации, которая содержится в других нормативно-правовых документах в области налогов и налогообложения недостаточно;

Наделить Правительство РФ аналогичными правами;

Дополнить первую и вторую части НК РФ специальным налоговым режимом для налогообложения организаций, которые осуществляют инновационную деятельность в сфере высоких технологий;

Значительным резервом повышения эффективности налогового контроля является устранение пробелов и неточностей, выявляемых правоприменительной практикой, в законодательном порядке, вплоть до подготовки в среднесрочной перспективе новой редакции соответствующих глав Налогового кодекса. Для подготовки соответствующих законодательных положений необходимо использование практики, накопленной арбитражными судами, а также зарубежного опыта;

Приоритетом деятельности налоговых органов должна стать проверка исполнения налогового законодательства, а не выполнение каких бы то ни было планов по сбору налогов и сборов. Налоговый контроль призван способствовать созданию рациональной системы налогообложения и достижению такого уровня исполнения налоговой дисциплины, при которой минимизируются нарушения законодательства о налогах и сборах;

Основными направлениями повышения эффективности налогового контроля можно выделить в первую очередь – это совершенствование всей налоговой системы, которое скажется на результатах работы налоговых органов, далее реформирование системы налогового администрирования и непосредственное совершенствование налогового контроля на отдельных участках работы налоговых инспекций;

Важным направлением налоговой политики РФ до 2018 г. является переход к налогу на недвижимое имущество не только для физических лиц, но и для организаций;

В этих целях необходимо, прежде всего, определить концепцию налогообложения объектов недвижимости, принадлежащих юридическим лицам, а именно: определить состав объектов налогообложения, налоговую базу, пределы для установления налоговых ставок и возможные налоговые преференции по налогу.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс РФ, часть вторая. – СПб. : ИГ «Весь», 2015. – 992с.
2. Евстигнеев, Е. Н. Налоги и налогообложение : учебник / Н. В. Евстигнеев. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
3. Миляков, Н. В. Налоговое право : учебник / Н. В. Миляков. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 383 с.
4. Налоговая политика России на 2014-2016 годы: основные направления и план действий // Финансы. – 2013. – № 7.

5. Пансков, В. Г. О возможных направлениях налоговой политики / В. Г. Пансков // Финансы. – 2012. – № 5.

6. Федулов, В. Г. Налоговая политика России в условиях кризиса / В. Г. Федулов // Актуальные проблемы экономики и права. – 2016. – № 4. – С. 23-27.

7. Егорова, Е. Н. Стратегические ориентиры современной налоговой политики России / Е. Н. Егорова // Сервис в России и за рубежом. – 2017. – № 2. – С. 41-43.

8. Лях, О. А. Региональная налоговая политика России на современном этапе / О. А. Лях // Известия Томского политехнического института. – 2016. – № 7. – С. 67.

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Н. Г. Сычков,

студент Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., профессор В. Н. Шитов

Неотъемлемой частью экономики любого государства выступает сельское хозяйство. И как любое производство, предприятия аграрного сектора нуждаются в финансировании. Однако ввиду специфических особенностей отрасли, могут возникнуть трудности, связанные с нехваткой собственных оборотных денежных средств. Поэтому для решения данной проблемы производители зачастую прибегают к кредитованию.

Особенность кредитования сельского хозяйства заключается во взаимосвязи с сезонными затратами. Как правило, банки предоставляют кредиты на покрытие сезонных затрат, связанных с урожаем. Также к особенностям кредитования можно отнести то, что эта отрасль сопряжена с большим количеством рисков, так как зависима от внешних факторов (погодные условия, урожайность и т. п.).

Развитие аграрной сферы за период реформ показало, что становление фермерского сектора экономики процесс необратимый. Крестьянские хозяйства стали одной из крупнейших основ современной жизни и постепенно создают, в параллель коллективному крупному производству, систему трудовой семейной и предпринимательской деятельности, не подчиняющейся рамкам законов коллективного сектора экономики [4].

Крестьянское (фермерское) хозяйство – это объединение граждан, которые совместно владеют имуществом и осуществляют производственную или другую хозяйственную деятельность. После государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства, его глава является индивидуальным предпринимателем – фермером [1].

Как и любому обыкновенному юридическому лицу, фермеру доступны стандартные варианты кредитования в банках, однако сами банки не охотно выдают кредиты на фермерские нужды (сказывается число рисков, относительно низкий уровень рентабельности производства и прочее). Однако для фермерских и крестьянских хозяйств существуют специальные кредитные программы. Активнее других банков, кредиты фермерам и сельскохозяйственным предприятиям предлагает Россельхозбанк.

Согласно программе по развитию крестьянского (фермерского) хозяйства, фермер может воспользоваться государственной субсидией и получить кредит сроком до 2-х или до 5-ти лет (включительно) под сниженную процентную ставку.

Кредит на срок до 2-х лет предоставляется на следующие цели:

- приобретение горюче-смазочных материалов;
- приобретение минеральных удобрений, средств защиты растений;
- приобретение молодняка сельскохозяйственных животных;
- уплату электроэнергии, используемой для орошения;
- уплату аренды земли, помещений, складов и хранилищ на срок реализации кредитной сделки; приобретение семян, посадочного материала (включая рыбопосадочный);
- приобретение материалов для строительства, реконструкции и ремонта ограждений и заборов;
- прочие сезонные затраты [3].

При этом максимальная сумма кредита, по которому предусмотрено субсидирование процентной ставки, не должна превышать 300 тыс. руб.

Кредит на срок до 5-ти лет предоставляется на следующие цели:

- приобретение сельскохозяйственных животных;
- приобретение оборудования для животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции;
- ремонт, реконструкцию и строительство животноводческих помещений;
- приобретение газового оборудования и подключение к газовым сетям;
- приобретение земельных участков сельскохозяйственного назначения в собственность;
- приобретение сельскохозяйственной техники и/или оборудования;
- развитие несельскохозяйственной деятельности в сельской местности;
- другие направления капитальных вложений [3].

При получении кредита на приобретение техники или оборудования сумма собственных денежных средств, вложенных в оплату данной техники или оборудования, должна составлять не менее 5% от цены товара,

которая подлежит уплате продавцу в качестве первоначального платежа за приобретаемую технику или оборудование.

При этом максимальная сумма кредита, по которому предусмотрено субсидирование процентной ставки, не должна превышать 700 тыс. руб.

Обеспечение кредита осуществляется следующими способами:

- поручительство (не менее 1-го физического лица);
- поручительство юридического лица;
- залог ликвидного имущества заемщика [3].

При кредитовании на цели приобретения техники и/или оборудования, обеспечением является залог приобретаемой за счет кредитных средств техники и/или оборудования.

Банк может использовать как одну, так и несколько форм обеспечения.

Также для лиц, ведущих фермерское хозяйство, банк предусматривает льготный период погашения основного долга до 12 месяцев (по кредитам, выданным на срок до 2-х лет) и до 24 месяцев (по кредитам, выданным на срок до 5-ти лет).

Для участия в данной программе заемщику необходимо подготовить целый перечень документов:

- комплект документов для идентификации заявителя;
- комплект документов, подтверждающих финансовое состояние и трудовую занятость;
- дополнительный комплект документов, подтверждающих доходы от иных источников, разрешенных законодательством;
- комплект документов по предоставляемому обеспечению;
- дополнительные документы по кредитам банка на рефинансирование потребительских кредитов/кредитов граждан, ведущих личное подсобное хозяйство [3].

Рассмотрение заявки на получение кредита занимает до 5 рабочих дней с момента предоставления полного комплекта документов (срок рассмотрения заявки может быть изменен по усмотрению банка), при этом получить кредит можно будет уже в течение 45 календарных дней со дня принятия банком положительного решения о предоставлении кредита.

После получения заемных средств заемщик должен потратить их в соответствии с целью кредита, указанной в договоре, не позднее 90 календарных дней (включительно) со дня выдачи кредита, предоставив при этом перечень отчетных документов о расходовании заемных средств.

Список литературы

1. Федеральный закон от 11 июня 2003 г. № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» (с изменениями) // «Собрание законодательства Российской Федерации». – 16 июня 2003 г. – № 24. – Ст. 2249.

2. Любушин, Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Н. П. Любушин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 448 с.

3. Электронный ресурс: <http://www.rshb.ru/natural/loans/lph/>. – Официальный сайт АО «Россельхозбанк».

4. Катаев, В. И., Шитов В. Н., Сушинцова С. С. Экономическая устойчивость мелких крестьянских хозяйств / В. И. Катаев, В. Н. Шитов, С. С. Сушинцова // Экономика сельского хозяйства России. – 2016. – № 11. – С. 8-14.

5. Шитов, В. Н., Катаев В. И. Моделирование эффективной организационно-производственной структуры крестьянского хозяйства / В. Н. Шитов, В. И. Катаев // Сборник научных трудов «Совершенствование механизма хозяйствования АПК в условиях экономических реформ». – Ульяновск ; УГСХА, 1999. – С. 47-49.

ИНИЦИАТИВА «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ» КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

*Ся Сянкай, Хуа Цюмин,
студенты Дальневосточного федерального университета
Науч. рук. – к.с.н., доцент В. В. Денисов*

Не будет преувеличением сказать, что с точки зрения итоговых целей инициатива «Один пояс, один путь» с самого начала представляла собой проект крупного, геостратегического характера, который за счет внешнеэкономических и внешнеполитических механизмов призван обеспечить интересы страны в ближнем и дальнем зарубежье Евразии и одновременно решить ряд текущих системных проблем развития экономики страны [1]. На прошедшей сессии ВСНП стратегия «Один пояс, один путь» в третий раз стала важной частью годовичного доклада о работе правительства; в нем отмечено, в 13-й пятилетке нужно «добиться значительного прогресса в строительстве «пояса и пути» [2]. По словам министра Ван И, идея поддержана в 70 странах, с более чем тридцатью подписаны специальные соглашения [3].

Конкретные элементы – география, политико-экономическая «логистика», не достаточно полно были отражены в проекте развития инициативы шелкового пути, так как до 2014 г. часто говорилось лишь о западном направлении, что обосновывалось «необходимостью развития западных регионов КНР» [4].

Торговый маршрут из Китая в Европу получил название «Великого Шелкового пути» в 1877 г. Предполагается, что наземная часть «Шелкового пути» начинается в китайском городе Сиань, кит. 西安 (древняя столица Китая), идет на восток к городам Ланьчжоу, кит. 蘭州 (провинция Ганьсу, кит. 甘肅), Урумчи (Синьцзян-Уйгурский автономный район).

На сегодняшний день Шелковый путь – это не просто красивая историческая аллюзия, но и национальная идея. Перебрасывать мостик из прошлого в настоящее – прием, весьма распространенный в китайской политике и риторике. Шелковый путь неотделим от воспоминаний о величии китайской цивилизации на протяжении пяти тысяч лет вплоть до середины XIX в. [8].

Для Китая идеи создания проекта «Экономический пояс Шелкового пути» и соединения с Морским Шелковым путем не является новой – руководители различных уровней КНР призывали к восстановлению древнего «Шелкового пути». Председатель КНР Си Цзиньпин впервые выдвинул эту инициативу на официальный уровень. Реализация этих проектов, которые были объединены под общим названием «Один пояс – один путь», станет одной из важнейших задач Пекина по оптимизации пространственной структуры экономического развития всего евразийского региона до 2050 г.

В связи с реализацией проекта перед Россией возникает три группы возможностей: интеграция в транспортно-логистической сети Евразийского региона, укрепление трансграничного промышленной кооперации и расширение интеграционных процессов.

На первом Восточном экономическом форуме (Приморье, 3-5 сентября 2015) вице-премьер Госсовета КНР Ван Ян заявил, что Китай готов активно инвестировать в Свободный порт Владивосток и территории опережающего развития в Приморье и создать несколько исключительных образцово-показательных районов сотрудничества [7].

Основным результатом должно стать возникновение масштабной зоны свободной торговли от северо-западных провинций Китая, Центральной Азии, до Центральной и Восточной Европы, что сформирует мегарегионы, и мегапотенциал.

Список литературы

1. China Daily. – October 30, 2015. – P. 12.
2. Совместное заявление РФ и КНР о сотрудничестве по сопряжению строительства ЕАЭС и Экономического пояса Шелкового пути, 8 мая 2015 г. // Экономический пояс Шелкового пути. – М. : Русский биографический институт ; Институт экономических стратегий, 2015. – С. 22.

3. Ремыга В. Н., Падалко В. И. Новая глобальная стратегия Китая – Экономический пояс Шелкового пути // Экономический пояс Шелкового пути... – С. 66.

4. Уянаев С. В., Мясников В. С., Петровский В. Е., Виноградов А. О., Исаев А. С., Мокрецкий А. Ч., Антипов К. В., Сафронова Е. И., Жебин А. З., Криворотов А. К., Портяков В. Я., Салицкий А. И., Томберг И. Р., Сазонов С. Л., Александрова М. В. Доклады на «круглом столе» «Российско-китайские отношения на современном этапе. К 15-летию подписания Договора о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между РФ и КНР» // Проблемы Дальнего Востока. – 2016. – № 4. – С. 5-43.

5. Цели и задачи 13-й пятилетней программы социально-экономического развития Китая. – URL: http://russian.people.com.cn/n3/2016/0306/c31521-902579_3.html.

6. Ван И. О результатах реализации инициативы «пояс и путь». – URL: <http://russian.people.com.cn/n3/2016/0308/c31521-9027072.html>.

7. Во юань оу я со цзюйбань «Сычоучжилу цзинци дай юй чжун э уши хэцзо гоцзи яньтаохой: [Наша академия провела международный семинар «Экономический пояс Шелкового пути и практическое сотрудничество Китая и России»]. – URL: http://www.ciis.org.cn/chinese/2014-11/15/content_7372145.htm.

8. Жариков Е. П., Денисов, В. В. Развитие внешнеэкономических связей Северо-Восточных провинций Китая с южными районами российского Дальнего Востока // Азиатско-Тихоокеанский регион: экономика, политика, право. – 2015. – № 4. – С. 25-38.

9. Консорциум группы компаний «Chemico». – URL: http://www.chemicogroup.com/ru/index.php?option=com_content&view=article&id=634%3A1.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Г. А. Тодуров,

*студент Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро*

Антикризисное управление – такая система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер. Она направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруд-

нения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы.

Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды. Данные факторы можно разделить на две основные группы:

1. Внешние (не зависящие от деятельности предприятия);
2. Внутренние (зависящие от деятельности предприятия).

Внешние факторы возникновения кризиса можно в свою очередь подразделить на:

1. Социально-экономические факторы общего развития страны:

- Рост инфляции;
- Нестабильность налоговой системы;
- Нестабильность регулирующего законодательства;
- Снижение уровня реальных доходов населения;
- Рост безработицы.

2. Рыночные факторы:

- Снижение емкости внутреннего рынка;
- Усиление монополизма на рынке;
- Нестабильность валютного рынка;
- Рост предложения товаров-субститутов.

3. Прочие внешние факторы:

- Политическая нестабильность;
- Стихийные бедствия;
- Ухудшение криминогенной ситуации.

Внутренние факторы возникновения кризиса:

1. Управленческие

- высокий уровень коммерческого риска;
- недостаточное знание конъюнктуры рынка;
- неэффективный финансовый менеджмент
- плохое управление издержками производства;
- отсутствие гибкости в управлении;
- недостаточно качественная система бухгалтерского учета и отчетности.

2. Производственные

- Необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса;
- Устаревшие и изношенные основные фонды;
- Низкая производительность труда;
- Высокие энергозатраты;
- Перегруженность объектами социальной сферы.

3. Рыночные

- Низкая конкурентоспособность продукции;
- Зависимость от ограниченного круга поставщиков и покупателей.

Именно неэффективность управления следует отнести к наиболее характерной для современных предприятий проблеме, препятствующей их эффективному функционированию в условиях сложившихся рыночных отношений. Эта проблема обусловлена следующими факторами:

- Отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным;
- Низкая квалификация и неопытность менеджеров;
- Низкий уровень ответственности руководителей предприятия перед собственниками за последствия принимаемых решений, за сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также за финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

Принципы, на которых базируется система антикризисного управления. К числу основных принципов относятся:

- Ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия. Возможность возникновения кризиса должна диагностироваться на самых ранних стадиях с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации.

- Срочность реагирования на кризисные явления. Чем раньше будут применены антикризисные механизмы, тем большими возможностями к восстановлению будет располагать предприятие.

- Адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовому равновесию. Используемая система механизмов по нейтрализации угрозы банкротства в подавляющей своей части связана с финансовыми затратами или потерями. При этом уровень этих затрат и потерь должен быть адекватен уровню угрозы банкротства предприятия. В противном случае не будет получен ожидаемый эффект (если действие механизмов недостаточно), или предприятие будет нести неоправданно высокие расходы (если действие механизма избыточно).

- Полная реализация внутренних возможностей выхода предприятия из кризисного состояния. В борьбе с угрозой банкротства предприятие должно рассчитывать исключительно на внутренние финансовые возможности [1].

Антикризисное управление имеет предмет воздействия – факторы кризиса, т. е. все проявления неумеренного совокупного обострения противоречий, вызывающих опасность крайнего его проявления, наступления кризиса. Факторы кризиса могут быть предполагаемыми и реальными.

Суть антикризисного управления выражается в следующих положениях:

- кризисы можно предвидеть, ожидать и вызывать;
- кризисы в определенной мере можно ускорять, предварять, отодвигать;
- к кризисам можно и необходимо готовиться;
- кризисы можно смягчать;
- управление в условиях кризиса требует особых подходов, специальных знаний, опыта и искусства;
- кризисные процессы могут быть до определенного предела управляемыми;
- управление процессами выхода из кризиса способно ускорять эти процессы и минимизировать их последствия.

Кризисы различны, и управление ими также может быть различным. Это многообразие проявляется в системе и процессах управления (алгоритмах разработки управленческих решений) и особенно в механизме управления. Не все средства воздействия дают необходимый эффект в предкризисной ситуации.

Система антикризисного управления должна обладать особыми свойствами:

- гибкость и адаптивность, которые чаще всего присущи матричным системам управления;
- склонность к усилению неформального управления, мотивация энтузиазма, терпения, уверенности;
- диверсификация управления, поиск наиболее приемлемых типологических признаков эффективного управления в сложных ситуациях;
- снижение централизма для обеспечения своевременного ситуационного реагирования на возникающие проблемы;
- усиление интеграционных процессов, позволяющих концентрировать усилия и более эффективно использовать потенциал компетенции.

Антикризисное управление имеет особенности и в части его технологий:

- мобильность и динамичность в использовании ресурсов, проведении изменений и преобразований, реализации инновационных программ;
- осуществление программно-целевых подходов в технологиях разработки и реализации управленческих решений;
- повышенная чувствительность к фактору времени в процессах управления, осуществлению своевременных действий по динамике ситуаций;

- усиление внимания к предварительным и последующим оценкам управленческих решений и выбору альтернатив поведения и деятельности;
- использование антикризисного критерия качества управленческих решений при их разработке и реализации.

Механизм управления, характеризующий средства воздействия, также имеет свои особенности. Не всегда обычные средства воздействия дают необходимый эффект в предкризисной или кризисной ситуации.

В механизме антикризисного управления приоритеты должны быть отданы:

- мотивированию, ориентированному на антикризисные меры, экономии ресурсов, избегания ошибок, осторожности, глубокому анализу ситуаций, профессионализму и пр.;
- установкам на оптимизм и уверенность, социально-психологическую стабильность деятельности;
- интеграции по ценностям профессионализма и компетентности;
- инициативности в решении проблем и поиску наилучших вариантов развития;
- корпоративности, взаимоприемлемости, поиску и поддержке инноваций.

Все это в совокупности должно найти отражение в стиле управления, который надо понимать не только как характеристику деятельности менеджера, но и как обобщенную характеристику всего управления. Стиль антикризисного управления должен характеризоваться профессиональным доверием, целеустремленностью, исследовательским подходом, самоорганизацией, принятием ответственности [2].

Инструментом антикризисного управления является стабилизационная программа.

Сущность стабилизационной программы заключается в маневре денежными средствами для заполнения разрыва между их расходом и поступлением. Заполнение «кризисной ямы» может быть осуществлено увеличением поступления денежных средств (максимизацией), и уменьшением текущей потребности в оборотных средствах (экономией).

Увеличение денежных средств основано на переводе активов предприятия в денежную форму:

- Продажа краткосрочных финансовых вложений.
- Продажа дебиторской задолженности.
- Продажа запасов готовой продукции.
- Продажа избыточных производственных запасов.
- Продажа инвестиций (деинвестирование).
- Продажа нерентабельных производств и объектов непромышленной сферы.

- Остановка нерентабельных производств.
- Выведение из состава предприятия затратных объектов.
- Выкуп долговых обязательств с дисконтом.
- Конвертация долгов в уставный капитал.
- Форвардные контракты на поставку продукции.

Действия в зависимости от стадии кризиса

Первая стадия кризиса, часто скрытая, – это падение эффективности капитала, снижение рентабельности и объемов прибыли (кризис в широком смысле слова). Вследствие этого ухудшается финансовое положение предприятия, сокращаются источники и резервы развития.

Антикризисное решение этих проблем может лежать как в области пересмотра стратегии фирмы и реструктуризации предприятия, так и ее тактики, ведущей к снижению издержек, сокращению штатов управленческого аппарата и рабочих мест, повышению производительности труда и т. п.

Вторая стадия кризиса – появление убыточности производства. Данная проблема решается средствами стратегического управления и реализуется посредством добровольной реструктуризации предприятия.

Третья стадия означает практическое отсутствие собственных средств и резервных фондов у предприятия. Это отрицательно влияет на перспективы его развития, долгосрочное и среднесрочное планирование денежных потоков, рациональное бюджетирование и сопряжено со значительным сокращением производства, поскольку значительная часть оборотных средств направляется на погашение убытков и обслуживание возросшей кредиторской задолженности.

Реструктуризация предприятия и программа стабилизации финансово-экономического состояния требуют экстренных мер по изысканию средств для их осуществления. В случае непринятия таких оперативных мер наступает кризис ликвидности и банкротство. Например, реализация части производственных запасов, материалов, незавершенного производства ниже себестоимости в иной период была бы не оправдана, а в данной ситуации действенная, экстренная мера.

Четвертая стадия – состояние острой неплатежеспособности. У предприятия нет возможности профинансировать даже сокращенное воспроизводство и продолжать платежи по предыдущим обязательствам. Возникает реальная угроза остановки или прекращения производства, а затем и банкротства. В этой ситуации финансовая несостоятельность нейтрализуется через процедуру банкротства [3].

Таким образом, первая, вторая и отчасти третья стадии кризиса фирмы составляют содержание кризиса для его собственников. Четвертая стадия представляет собой угрозу для кредиторов.

Список литературы

1. Поносова Е. В. Концепция информационно-мониторинговой основы для факторной модели антикризисного управления предприятием // Креативная экономика. – 2013. – № 3.

2. Корезин А. С. Методология развития системы экономической безопасности предприятия на базе корпоративных механизмов управления рисками : дис. док. экон. наук. – СПб., 2008. – 416 с.

3. Пыткин А. Н., Поносова Е. В. Фактор как базовое понятие в управлении развитием в условиях кризиса // Российское предпринимательство. – 2011. – № 6 (2).

ЗАЕМНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д. В. Турбина,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харькова*

Под *заемным капиталом* в настоящее время понимаются денежные средства, привлекаемые организацией на краткосрочной или долгосрочной основе для собственных нужд. А так же заемный капитал – это финансовая помощь, оказываемая внешними источниками на определенный срок, под определенные проценты и на определенных условиях предусматриваемых договором. У заемного капитала существуют как достоинства, так и недостатки.

Положительные особенности заемного капитала:

1. Широкие возможности привлечения.
2. Обеспечение роста финансового потенциала предприятия.
3. Низкая стоимость по сравнению с собственными средствами.

Недостатки заемного капитала:

1. Финансовые риски при использовании заемного капитала, такие как потеря платежеспособности и снижение финансовой устойчивости организации.

2. Высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка

3. Процедура привлечения заемного капитала, особенно в крупных размерах имеет некоторые сложности.

Заемный капитал различают по следующим признакам:

1. *Период привлечения*, т. е. время на которое денежные средства передаются в пользу заемщика.

По периоду привлечения различают:

– долгосрочные обязательства, срок этих обязательств год и более.

В пример можно привести долгосрочные кредиты;

– краткосрочные обязательства. К краткосрочным обязательствам относятся все формы заемного капитала на период меньше года. К ним можно отнести банковские кредиты на маленький срок, краткосрочные обязательства и так далее.

2. Источники привлечения.

По источникам привлечения заемный капитал подразделяется на:

– *средства, полученные из внешних источников.*

Средства, полученные, из внешних источников применяют для решения важных задач, таких как закупка необходимых материалов и т. д.

– *средства, привлеченные из внутренних источников.* К таким средствам можно отнести кредиторскую задолженность.

Средства, полученные, из внутренних источников применяются для покрытия первостепенной потребности организации.

3. По форме привлечения заемный капитал бывает в денежном выражении, в форме оборудования и в виде товаров.

4. По методам привлечения различают – лизинг, т. е. форма аренды с последующим выкупом, кредит, факторинг, франчайзинг, т. е. форма ведения бизнеса, при которой одна организация предоставляет другой организации право действовать от своего имени, взаимное кредитование компаний, эмиссия акций и облигаций.

5. По особенностям платности выделяют:

– *с фиксирующей оплатой.* Это тогда когда в договоре описываются сроки и размеры выплат;

– *с плавающей оплатой.* В таком случае размер и сроки выплат могут изменяться по договоренности сторон;

– *формально бесплатные средства* [3, с. 49].

Любая организация, которой не достаточно собственных средств для ведения бизнеса, имеет несколько источников внешнего финансирования.

Один из источников это обращение в фирмы занимающиеся лизингом. То есть оформляется финансовый лизинг и когда предприятие нуждается в технике или оборудовании оно им предоставляется в аренду с правом последующего выкупа. Другой источник это заключение договора и сотрудничество с российскими банками, при этом организация имеет доступ к таким операциям как факторинг, оформление кредитов как долгосрочных, так и краткосрочных. Третий источник выражается в сотрудничестве с другими компаниями и четвертый это привлечение акционеров. Чаще всего из внешних источников используются банковские кредиты.

Из данной статьи можно сделать вывод, что слишком большое привлечение заемных средств уменьшает финансовую устойчивость предприятия, а слишком малый объем заемных средств не позволяет предприятию развиваться. Следовательно, организация, использующая

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. Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – Москва : ЮНИТИ, 2013.
2. Парушина Н. В. Анализ собственного и привлеченного капитала // Бухгалтерский учет. – 2015. – № 3. – 152 с.
3. Прыкина Л. В. Экономический анализ предприятия. – Москва : ЮНИТИ, 2014.
4. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент. – Москва : изд. Бизнес-школа.
5. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник / под ред. Е. С. Стояновой. – Москва : Перспектива, 2014.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

В. П. Ускова,

***студентка Воронежского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент И. Ф. Елфимова***

В наше время инновации стали неотъемлемой составляющей успешного функционирования любой организации в постоянно изменяющейся внешней среде. Эффективность инновационной деятельности во многом зависит от системы управления ею.

В современном менеджменте выделяют четыре подхода к управлению, которые позволяют по-разному взглянуть на организацию и процесс управления. Это количественный, процессный, системный и ситуационный подходы, возникшие в XX веке. Рассмотрим подробнее процессный подход.

Процессный подход к управлению заключается в управлении организацией путем построения системы процессов, управления ими и осуществления деятельности по улучшению процессов.

Процессный подход был разработан и применяется с целью повышения результативности и эффективности работы организации, а также для снижения затрат.

Суть процессного подхода состоит в переходе от вертикальной иерархической структуры управления к горизонтальной, что позволяет сократить лишние вертикальные взаимосвязи. Процессный подход меняет понятие структуры организации, основным элементом становится процесс.

Под процессом в рамках подхода понимается совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих видов деятельности, преобразующая «входы» в «выходы». Подразделения и сотрудники, задействованные в одном процессе, могут самостоятельно координировать работу в рамках процесса и решать возникающие проблемы без участия вышестоящего руководства. Это предполагает ответственность всех участников процесса за конечный итог. Так как в рамках одного процесса происходит координация действий разных подразделений, то устраняются барьеры между функциональными подразделениями. Что позволяет более оперативно решать возникающие вопросы и воздействовать на результат [1, с. 2].

Для эффективного управления инновационной деятельностью в рамках процессного подхода необходимо соблюдать ряд правил – принципов данного подхода:

1) необходимо рассматривать организацию как единое целое. Организация представляет собой сеть взаимосвязанных процессов, каждый из которых является инструментом для достижения единой цели;

2) каждый процесс требует обязательной регламентации. Регламент – это документ, описывающий последовательность операций, ответственность, порядок взаимодействия исполнителей, порядок принятия решений по улучшению бизнес-процесса;

3) каждый процесс должен иметь цель, а его результаты должны быть востребованы. У результатов процесса должен быть свой потребитель внутренний или внешний;

4) в каждом процессе должен быть ответственный участник, именно участник, которому делегированы права и ответственность за результативность и эффективность вверенного бизнес процесса;

5) для каждого бизнес-процесса необходимо разработать ряд ключевых показателей эффективности (KPI), KPI – это набор критериев и показателей, целевое значение которых отражает результативность и эффективность деятельности бизнес процесса;

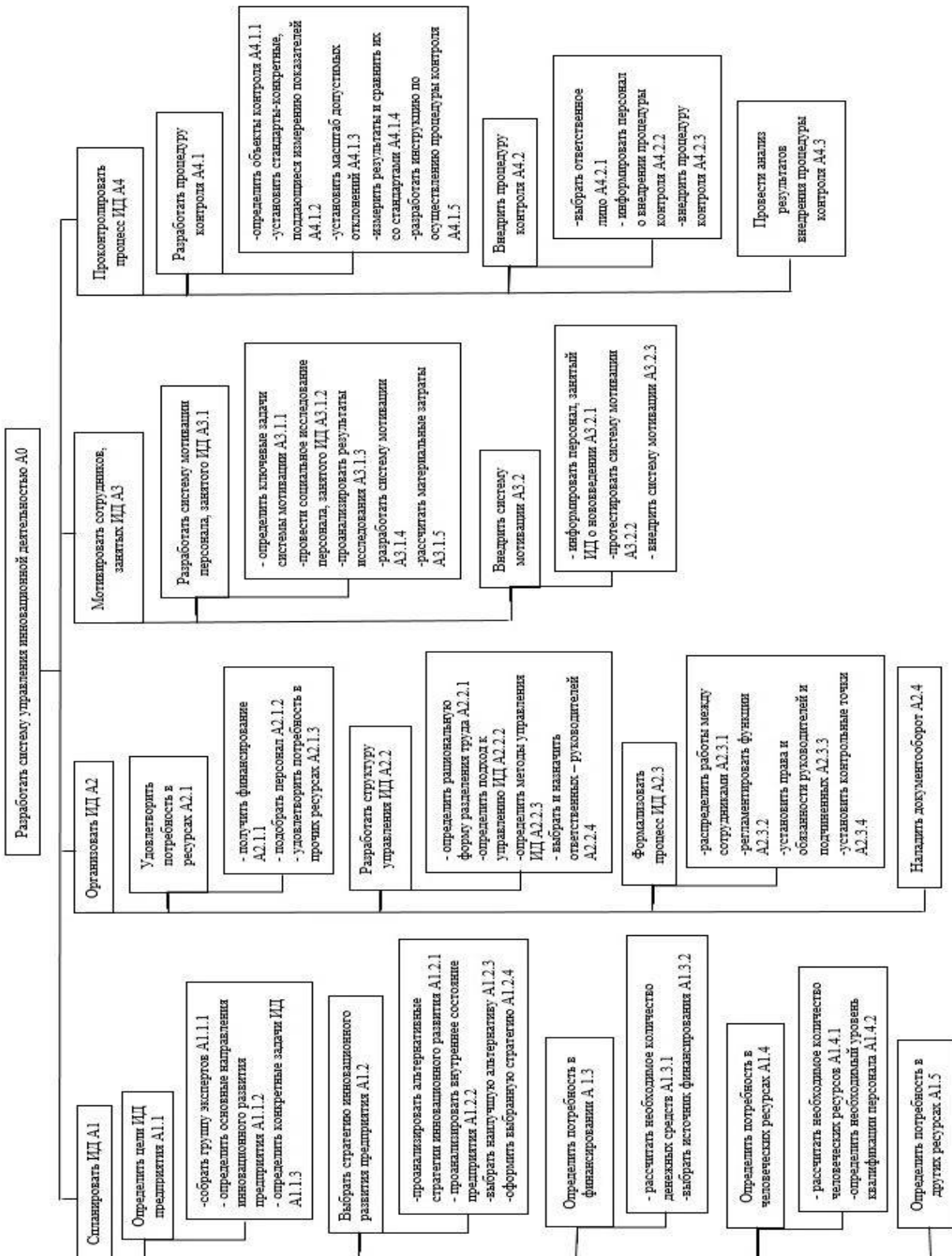
6) для участников процесса необходимо разработать систему мотивации. Система мотивации должна стимулировать участников Бизнес-процесса на достижение целевых значений KPI [2, с. 4].

Процессный подход в менеджменте – это основной инструмент среди средств, которые применяются руководством для реорганизации управленческой системы.

Данный подход можно применить в том числе и для инновационной деятельности. Рассмотрим процесс разработки системы управления инновационной деятельностью, представленный в виде SADT диаграммы.

Для начала представим процесс в виде функционально-структурной модели, представляющей собой дерево узлов, на котором представлены все уровни иерархии разработанной модели IDEF0 (рисунок 1). Инновационную деятельность обозначим как «ИД».

Рисунок 1 – Функционально-структурная модель процесса разработки системы инновационной деятельности предприятия



USED AT:	AUTHOR: Uskova Vera	DATE: 15.04.2017	WORKING	READER	DATE	CONTEXT: TOP
	PROJECT: Sistema upravljenja ID	REV: 16.04.2017	DRAFT			
			RECOMMENDED			
			PUBLICATION			
	NOTES: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10					

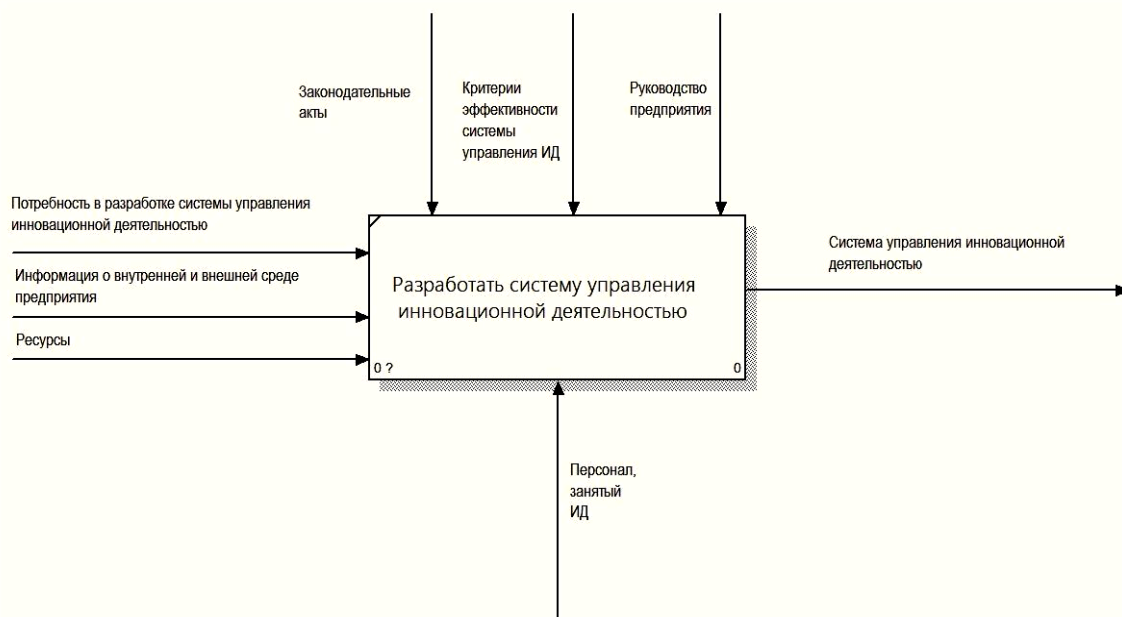


Рисунок 2 – Контекстная диаграмма системы управления инновационной деятельности предприятия

Стрелки, входящие в левую сторону блока – входы, то есть все то, что преобразуется в конечные результаты – выходы. Выходы отражены на стрелках справа. Стрелки, входящие в блок сверху – управления, которые определяют необходимые условия для правильного выхода. Стрелки, входящие в блок снизу – механизмы, которые обозначают те ресурсы, при помощи которых выполняется функция.

Затем блок детализируется на другой диаграмме с помощью нескольких блоков, который отражают основные подфункции исходной функции. Детализируем процесс «Разработать систему управления инновационной деятельностью» (рисунок 3).

Детализировать блоки можно до тех пор, пока не будет достигнут нужный уровень детализации. Рассмотрим процесс организации инновационной деятельности под номером А3 более подробно (рисунок 4).

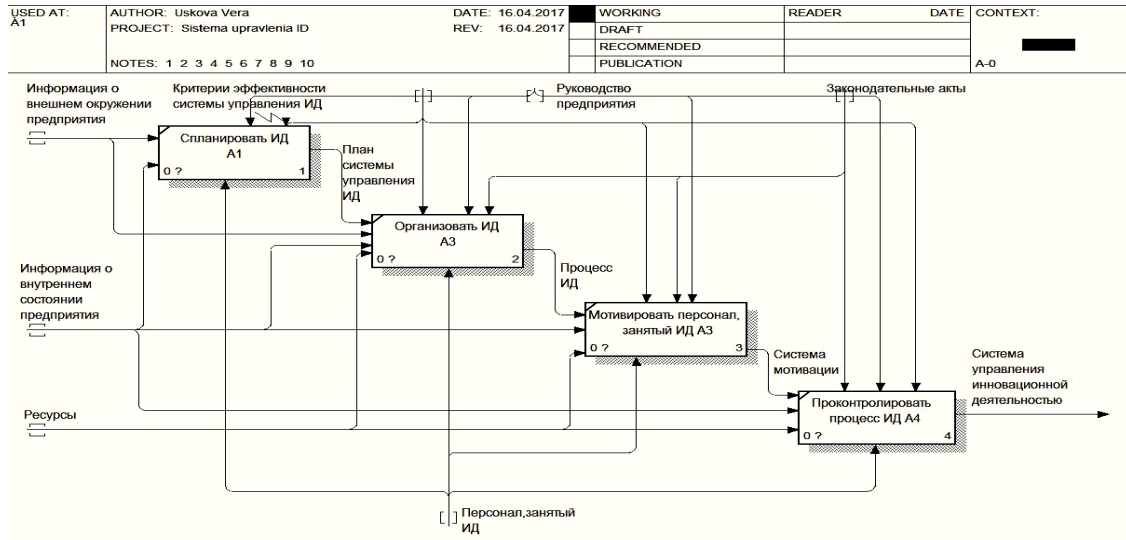


Рисунок 3 – Декомпозиция процесса «Разработать систему управления инновационной деятельностью»

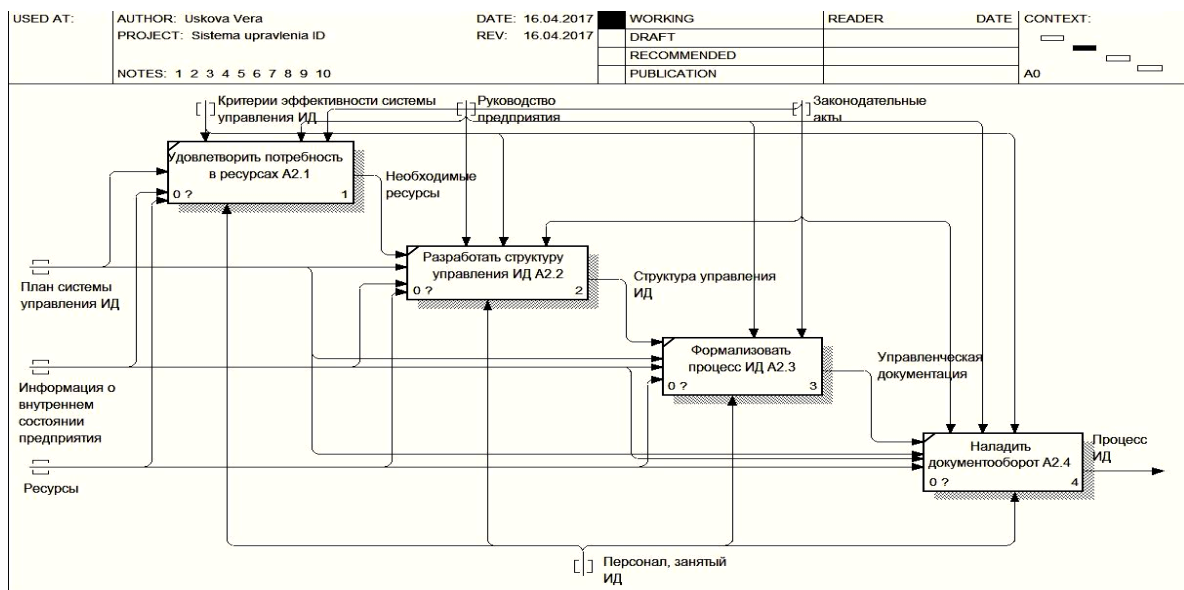


Рисунок 4 – Декомпозиция процесса «Организовать инновационную деятельность»

Таким образом, описание процессов с помощью SADT моделирования позволяет более структурно и системно рассмотреть процессы, протекающие в организации. Благодаря чему руководитель способен с высокой долей объективности выделить сильные и слабые стороны того или иного процесса, а также принять рациональное управленческое решение.

Список литературы

1. Варзунов А. В., Торосян Е. К., Сажнева Л. П. Анализ и управление бизнес-процессами : учебное пособие / А. В. Варзунов Е. К. Торосян, Л. П. Сажнева. – СПб. : Университет ИТМО, 2016. – 112 с.
2. Елфимова И. Ф. Контроллинг инноваций в системе управления предприятием / И. Ф. Елфимова // Экономинфо. – 2016. – № 25. – С.68-72.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В. И. Халитова,
студентка Ульяновского филиала Российской академии народного
хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро

Финансовая устойчивость предприятия определяется как целенаправленный результат долгосрочного и эффективного управления хозяйственной деятельностью, гарантирующая коммерческим организациям исполнения обязательств перед государством, внебюджетными страховыми фондами, акционерами, персоналом, банками и иными контрагентами.

На сегодняшний день финансовое состояние предприятия это важнейшая характеристика хозяйственной деятельности предприятия, а финансовая устойчивость, в свою очередь, это залог выживаемости и стабильности финансового положения предприятия в целом. С помощью них определяется конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве.

Предприятие является финансово устойчивым, если оно независимо от заемных источников финансирования. Проверка соблюдения этого требования осуществляется с помощью относительных показателей финансовой устойчивости.

В таблице 1 представлен анализ финансовой устойчивости коммерческого предприятия.

Таблица 1 – Анализ финансовой устойчивости коммерческого предприятия
тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Источники собственных средств	116868	116341	116358
Внеоборотные активы	117051	106443	102672
Собственные оборотные средства, Ес, п.1-п.2	-183	9898	13686

Окончание табл. 1

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Долгосрочные обязательства	237	240	410
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, Ет, п.3+п.4	54	10138	14096
Краткосрочные кредиты и заемные средства	10074	8156	7979
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, Ео, п.5+п.6	10128	18294	22075
Величина запасов и затрат	5522	6322	6403
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств, Ес, п.3-п.8	-5705	3576	7283
Излишек (недостаток) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, Ет, п.5-п.8	-5468	3816	7693
Излишек (недостаток) общей величины основных источников формирования запасов и затрат, Ео, п.7-п.8	4606	11972	15672
Тип финансовой устойчивости	неустойчивое финансовое состояние	абсолютная финансовая устойчивость	абсолютная финансовая устойчивость

Расчеты показали, что предприятие в 2014 гг. находилось в неустойчивом финансовом состоянии, сопряженное с нарушением платежеспособности предприятия. Собственных оборотных и долгосрочных заемных источников не хватает для финансирования материально-производственных запасов. Пополнение запасов осуществляется за счет средств, образующихся в результате погашения кредиторской задолженности. Но уже в период 2014-2016гг. предприятие имеет избыток собственных оборотных средств и становится абсолютно ликвидным. Такой тип финансовой устойчивости характеризуется тем, что все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами, т. е. организация не зависит от внешних кредиторов.

В результате оценки финансовой независимости и финансовой устойчивости коммерческого предприятия по данным бухгалтерских балансов были получены данные, приведенные в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка финансовой независимости
и финансовой устойчивости коммерческого предприятия

Коэффициенты	Норма значений	Значения по годам			Абсолютное изменение	
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014-2015 гг.	2015-2016 гг.
Коэффициент обеспеченности СОС	0,1 - 0,5	-0,02	0,54	0,62	0,56	0,08
Коэффициент обеспеченности запасов СОС	0,6 - 0,8	0,01	1,60	2,20	1,59	0,60
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2 - 0,5	-0,01	0,09	0,12	0,1	0,03
Коэффициент автономии (независимости)	0,5 - 0,7	0,92	0,93	0,93	0,01	0,00
Коэффициент финансовой устойчивости	0,5 - 0,7	0,92	0,93	0,94	0,01	0,00
Коэффициент финансирования	больше либо равно 1	14,06	13,86	15,53	-0,21	1,67

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами соответствует нормативным значениям. На предприятии наблюдается очень высокая независимость от заемного капитала, что также подтверждается расчетом данного коэффициента.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами в 2014 г. не соответствовал нормативу, но в 2014-2016 г. его значение является несколько завышенным.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, что часть собственных оборотных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей свободно маневрировать ими. На нашем предприятии не достаточно возможностей финансового маневра, однако наблюдается тенденции роста данного показателя.

Структуру финансовых источников организации и его финансовую независимость характеризует коэффициент автономии или независимости. Данный коэффициент имеет значение в пределах 0,92-0,93, т. е. риск кредиторов минимален: реализовав половину имущества, сформированного за счет собственных средств, организация сможет погасить свои долговые обязательства. В нашем случае значения выше нормативных.

При анализе финансовой структуры используют также коэффициент финансовой устойчивости. Значение коэффициента показывает удельный вес тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время. В 2014-2016 гг. значения предприятия выше нормативных.

Для оценки соотношения собственного и заемного капитала используют коэффициент финансирования. Коэффициент показывает, какая часть деятельности организации финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных. Считается, что если величина коэффициента финансирования меньше единицы (большая часть имущества сформирована за счет заемных средств), то это может свидетельствовать о значительном финансовом риске и нередко затрудняет возможность получения кредита. В нашем случае на предприятии данный коэффициент во много раз превышает единицу, т. е. большая часть имущества, сформированная за счет собственных средств предприятия и финансовый риск минимален.

Таким образом, коммерческое предприятие имеет высокую финансовую устойчивость.

Проведенная оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия показала, что на начало 2016 года финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как абсолютно устойчивое, но не смотря на это можно прослеживается отрицательная динамика основных финансовых коэффициентов.

Главной причиной ухудшения финансового состояния организации в 2016 году является снижение величины собственных оборотных средств. Для того чтобы увеличить их сумму необходим рост собственного капитала за счет получения прибыли от хозяйственной деятельности, либо снижение величины внеоборотных активов. Однако второе применять нежелательно, так как это приведет к уменьшению имущества организации, а также может негативно повлиять на объемы хозяйственной деятельности.

Активная хозяйственная деятельность является основным инструментом увеличения прибыли организации. В анализируемом периоде наблюдается положительная динамика объемов продаж и чистой прибыли, полученной организацией.

На основе анализа, возможно дать некоторые рекомендации по улучшению финансового состояния и повышению эффективности деятельности коммерческого предприятия:

- пополнение собственного оборотного капитала с помощью внутренних и внешних источников;
- снижение уровня запасов и затрат до уровня нормы;
- ускорение оборачиваемости капитала в текущих активах, что повлияет на относительное сокращение на рубль оборота;
- контроль соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Превышение дебиторской задолженности является отрицательным фактором, влияющим на финансовую устойчивость предприятия, а также делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

– постоянное увеличение количества заказчиков, с целью уменьшения вероятности риска неуплаты, который значителен при наличии монопольного заказчика.

По результатам анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия, можно сделать вывод, что устойчивость организации относится к абсолютно устойчивому типу состояния предприятия. Но также замечены отрицательные тенденции, которые могут привести к ослаблению финансовой устойчивости в будущем: недостаток высоколиквидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

Список литературы

1. Базюк Н. Ю., Кремсал Г. А. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия на основе оценки его финансового состояния / Н. Ю. Базюк, Г. А. Кремсал // Российское предпринимательство. – 2014. – № 19 (241). – С. 140-146.

2. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л. Т. Гиляровская, А. А. Вехорева. – СПб. [и др.] : Питер, 2016. – 256 с.

3. Краснов В. Г. Анализ финансовой устойчивости предприятия / В. Г. Краснов. – М. : Проспект, 2014. - 489 с.

АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ПРИЗНАКОВ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

В. Г. Хаара,

***магистр Новосибирского государственного университета
экономики и управления***

Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. М. Кузьмина

Современное обязательство – это самый распространенный вид гражданских правоотношений, без которых невозможно представить взаимодействие экономических субъектов. Обязательства выступают важным объектом бухгалтерского учета, от достоверности показателей которого зависит своевременность и правильность ведения расчетов, характеристика финансового положения организации.

В деятельности экономических субъектов возникают обязательства разного вида и характера. Для обеспечения рациональной организации

ведения учета целесообразно классифицировать обязательства по их признакам. Рассматриваемые специалистами в литературе классификации обязательств содержат разный набор классификационных признаков.

Целью данной статьи является рассмотрение и анализ классификаций обязательств, представленных разными авторами, для выработки собственного мнения о классификационных признаках, влияющих на ведение бухгалтерского учета.

Описанные авторами классификационные признаки, характеризуют «обязательство» с разных сторон. При этом каждый специалист пытается уточнить и усовершенствовать уже существующий признак.

Рассмотрим классификацию обязательств, предложенную авторами Дружиловской Т. Ю. и Игониной Т. В. [3], которые выделяют пять классификационных признаков (таблица 1).

Таблица 1 – Классификация обязательств
Дружиловской Т. Ю., Игониной Т. В.

Классификационный признак	Вид обязательства
1. Вариант участия в них предприятия	- источники собственных средств; - источники привлеченных средств
2. Продолжительность влияния на финансовое положение организации	- постоянно присутствующий минимум (устойчивые активы и пассивы); - суммы превышения постоянно присутствующего минимума
3. Срок погашения	- краткосрочные; - долгосрочные
4. Отношения к лицам, с которыми организация вступает в сделки	- обязательства агентов; - обязательства корреспондентов
5. Бухгалтерская методология	- вид контрагентов; - характер обязательств; - срок погашения

В представленной классификации вызывает интерес второй признак, так как для целей оценки финансового состояния и принятия управленческих решений действительно имеет смысл разделять обязательства на постоянно присутствующие, обусловленные текущими взаимоотношениями с контрагентами, и обязательства, превышающие минимум, которые сигнализируют о необходимости скорейшего урегулирования. Организация учета обязательств по данным двум группам повысит ценность учетных данных для пользователей.

Нестандартную классификацию представляет Бондарчук Н. И., директор ЗАО «Аудит Приват Сервис» [4]. Автор предлагает разделить обязательства на задолженность, по которой нужно заплатить определенные суммы, и задолженность, в соответствии с которой необходимо выполнить действия (поставить товары, продукцию, выполнить работы, оказать услуги). Классификация представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Классификация обязательств Бондарчук Н. И.

Вид обязательства в бухгалтерской отчетности	Тип обязательства	Примеры обязательств
1. Обязательство, требующее погашения денежными средствами	Монетарное	- задолженность перед персоналом по оплате труда; - задолженность перед поставщиками; - задолженность по займам и кредитам; - задолженность перед бюджетом по налогам и сборам; - задолженность перед внебюджетными фондами по взносам
2. Обязательство, требующее выполнить какие-либо действия	Немонетарное	- обязательство поставить продукцию или товары; - обязательство выполнить работу; - обязательство оказать услуги
3. Обязательство с неопределенной величиной и/или сроком, исполнения которого организация не может избежать	Монетарное	- обязательства перед персоналом по оплате отпускных, различных выплат в соответствии с коллективным договором и т.п.; - обязательства по выплатам в соответствии с судебными решениями
	Немонетарное	- гарантийные обязательства; - обязательства по демонтажу и утилизации активов и восстановлению окружающей среды

Данная классификация имеет ценность, с одной стороны, для целей управления, так как позволяет планировать реальный будущий отток денежных средств и объем подлежащих выполнению работ в счет уже имеющихся обязательств. С другой стороны, вторая группа обязательств позволит планировать возможные выплаты или работы, под которые следует создавать оценочные резервы или резервы предстоящих расходов.

Рассмотрим классификацию, имеющую только два классификационных признака. Ее предлагает Волков Д. Л. [2] (таблица 3).

У данной классификации есть один нестандартный классификационный признак – «платность привлечения». Операционные (бесплатные) обязательства (кредиторская задолженность) погашаются только в сумме их привлечения, а финансовые обязательства, требуют погашения, превышающие привлеченные средства. Данный классификационный признак поможет организации принять решения о вариантах привлечения заемных обязательств и спрогнозировать денежные выплаты сверх полученных сумм.

Таблица 3 – Классификация обязательств Волкова Д.Л.

Классификационный признак	Вид обязательства
1. По платности привлечения источников финансирования	- операционные обязательства – это бесплатные обязательства, которые организация получает в ходе своей деятельности; - финансовые (долговые) обязательства – это обязательства, которые организация, например, связывает с получением кредита в банке.
2. По сроку погашения	- долгосрочные; - краткосрочные

Все представленные выше классификации имеют как схожие, так и оригинальные классификационные признаки. Каждый автор при составлении своей классификационной таблицы, подразумевает одни и те же обязательства экономического субъекта, но пытается рассмотреть их с разных сторон, предоставляя тем самым дополнительные сведения для ведения учета.

Изучение мнений разных специалистов позволило сформировать собственную классификацию обязательств для целей бухгалтерского учета (таблица 4).

Таблица 4 – Авторская классификация обязательств экономического субъекта

Классификационный признак	Вид обязательства
1. По источнику возникновения	- внутренние (обязательства, возникающие из фактов хозяйственной жизни, происходящих с сотрудниками и учредителями, внутри организации); - внешние (обязательства, вытекающие из операций, связанных внешними пользователями и клиентами организации)
2. По степени определенности	- определенные обязательства, существующее на данный момент в организации; - неопределенные обязательства, такие обязательства, которые могут возникнуть у организации, при ведении коммерческой деятельности, спонтанно.
3. По сроку погашения	- краткосрочные; - долгосрочные
4. По способу погашения	- материальные (те обязательства, погашение которых приведет к оттоку денежных средств организации) - нематериальные (не денежное погашение обязательств, которое погашается при помощи оказания услуг или работ другой организации)

В представленной классификации отражены этапы возникновения, длительность и погашение обязательств. Из нее очевидно каким образом данное обязательство было образовано, определенное ли это обязательство

или же возникло спонтанно, в течение какого времени каким образом оно должно быть погашено.

Каждый из этих классификационных признаков несет определенную пользу для отражения обязательств в учете.

Классификация по источнику возникновения необходима для четкого понимания – перед кем у организации возникли обязательства. Это повлияет на организацию документооборота, варианты стоимостной оценки, отражение на счетах бухгалтерского учета. Так же данный признак поможет в прогнозировании денежных выплат тем, что организация самостоятельно определит приоритетные для себя обязательства для погашения, тем самым рассчитав суммы оттока денежных средств.

Признак «по степени определенности» – данный признак необходим для прогнозирования денежных потоков своей организации. С помощью этого признака организация может определить суммы денежных средств, которые необходимы к уплате на определенный момент времени, и создать резервы для неопределенных обязательств, чтобы в случае их возникновения, организация не понесла значительные убытки.

Классификационный признак «по сроку погашения» необходим для формирования информации в бухгалтерском балансе в разрезе долгосрочных и краткосрочных обязательств, а также расчета финансовых показателей.

Признак классификации «по способу погашения» также повлияет на процесс управления ресурсами экономического субъекта, а также организацию и методику бухгалтерского учета, так как погашение материальных и нематериальных обязательств приведет к оттоку разного рода ресурсов.

Представленная авторская классификация обязательств характеризует их с различных сторон, что способствует значительному обогащению данных бухгалтерского учета.

Рассмотренные классификационные признаки позволяют сформировать в бухгалтерском учете информацию, полезную различным группам пользователей, прежде всего, для принятия управленческих решений.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [Электронный ресурс]: федер. закон: от 30.11.1994 года № 51-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

2. Волков Д. Л. Финансовый учет: теория, практика, отчетность организации : учебное пособие. – СПб. : Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2006. – 640 с.

3. Дружиловская Т. Ю., Иголина Т. В. Бухгалтерский учет обязательств организаций в системах российских и международных стандартов: теоретический аспект // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 45. – С. 2-13.

4. Обновленный подход к учету обязательств [Электронный ресурс]. – URL: <http://territoriaprava.ru/topics/58503> (дата обращения: 10.05.17).

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Чан Туан Ву,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. М. Цыцарова

Пассажи́рские перево́зки являются важнейшей составляющей экономики любого региона, так как влияют на формирование бизнес-процессов, связанных с реализацией транспортного обслуживания. Чтобы обеспечить поступательное развитие и реализовать намеченные стратегические цели при турбулентной внешней среде и стремительно меняющегося внешнего окружения, организации должны использовать весь имеющийся управленческий инструментарий. Одним из наиболее известных инструментов современного управления является система сбалансированных показателей (ССП), адаптированная под конкретную организацию.

Система сбалансированных показателей выступает как наиболее действенный инструмент, помогающий организации добиваться реализации намеченной стратегии. При этом важно учитывать особенности применения системы сбалансированных показателей в условиях российской практики ведения бизнеса и с учетом специфики различных отраслей экономики.

Такая задача стоит и перед предприятиями, осуществляющими пассажирские перевозки. Сфера пассажирских перевозок требует большого количества изменений, в применяемых на сегодняшний момент времени инструментов управления. Данная отрасль характеризуется огромным перенасыщением рынка пассажирских перевозок и прежде всего это связано с отсутствием грамотного подхода к прогнозированию потребностей пассажиров. Поэтому внедрение системы сбалансированных показателей позволит повысить не только качество пассажирских перевозок в России, но и общий уровень менеджмента в сфере транспортного обслуживания.

Транспортные компании, реализующие пассажирские перевозки чаще всего осуществляют такие виды деятельности, как:

- 1) пассажирские перевозки автобусами внутри г. Ульяновска согласно расписанию;
- 2) организация работы автобусных терминалов и автобусных станций;
- 3) другая необходимая дополнительная деятельность обеспечивающая работу автотранспорта.

Остановимся на рассмотрении автотранспортных предприятий, реализующих регулярные пассажирские перевозки по заранее разработанным и согласованным маршрутам. Тарифы на перевозки устанавливаются

государством. Главными потребителями услуг пассажирских перевозок являются пассажиры. Большая доля пассажиров обладает льготными условиями проезда в общественном транспорте. Льготные условия проезда устанавливаются в соответствии с российским законодательством, действующим на данный момент времени и нормативно правовыми актами конкретной области, в которой реализуются услуги. Возможности льготного проезда являются одной из важных мер социальной поддержки незащищенных слоев населения.

Главным заказчиком транспортных услуг является администрация области (муниципальные маршруты), а также Министерство транспорта области (межсубъектные маршруты). Пассажирские перевозки проводятся согласно тарифам, которые регулируют проезд и разрабатываются и утверждаются Правительством области. Правительство области также утверждает перечень льгот, и льготных категорий граждан, далее этот перечень находит отражение в нормативных актах.

Для того чтобы внедрить ССП в деятельность предприятия и начать управление компании на ее основе, автотранспортным предприятиям рекомендуется выполнение следующей последовательности действий:

1. Пригласить внешнего специалиста в области ССП. Это позволит избежать ряда ошибок и не откладывать реализацию стратегии в долгий ящик. Он не должен иметь личной заинтересованности в продвижении любых патентованных программных предложений, обязан хорошо разбираться в показателях производственной деятельности, владеть всесторонними навыками консультирования, располагать рекомендациями, иметь профессиональный авторитет и уметь мотивировать людей. В его обязанности будет входить: координация работы команды, проведение совещаний, анализ информации, контроль над внедрением ССП в управление предприятием.

2. Создание команды для внедрения ССП. Команда должна состоять из высшего руководства и самых опытных сотрудников компании. Нужно добиться того, чтобы команда воодушевилась концепцией управления компанией на основе ССП. При недостатке понимания и заинтересованности с ее стороны добиться успеха будет крайне трудно. Следует организовать семинар для высших руководителей, в процессе которого внешний координатор сможет убедиться, что вся исполнительная команда понимает суть и выгоды ССП, отдает себе отчет в том, что прежние показатели производственной деятельности никогда не приведут к желаемым переменам и успеху. Разработанная консультантами стратегическая карта для автотранспортного предприятия должна быть скорректирована по усмотрению руководства и ведущих сотрудников компании, так как они выступают экспертами в вопросах касающихся своей организации. Далее команда должна направить всех сотрудников на выполнение стратегических целей.

3. Информирование персонала предприятия о предстоящих изменениях в управлении компанией. Команда по внедрению ССП должна взять на себя ответственность донести до каждого сотрудника суть системы сбалансированных показателей и роль каждого сотрудника в реализации стратегических целей компании.

4. Интеграция ССП с бизнес-процессами компании. Выполнение данной задачи весьма трудоемко, так как требует прописания на бумаге всех процессов автотранспортного предприятия с учетом изменений. В том числе должны быть внесены изменения в должностные инструкции персонала, в которые будут включены новые обязанности в соответствии с ССП.

5. Реализация программ по внедрению ССП. А именно назначение сроков реализации, ответственных, расписание конкретных действий, подобрать исполнителей и т.д.

6. Создание базы данных по показателям эффективности. Необходимо внести все показатели в базу данных и сделать их доступными для членов команды по внедрению ССП. И сделать частичный доступ для сотрудников по направлениям, к которым персонал имеет отношение. Данная мера связана с безопасностью, предотвращением утечки информации. Должны быть открыты показатели, на которые непосредственно оказывают влияние сотрудники в своей повседневной работе – это будет дополнительным мотивационным стимулом. Своевременно производить корректировки базы данных.

Топ менеджеры совместно с координатором по внедрению ССП должны создать базу данных и заносить в нее (а затем распространять через интранет-сайт) информацию об этих показателях. Предполагается, что база данных содержит следующие поля:

- 1) описание показателя эффективности;
- 2) объяснение метода его расчета;
- 3) сотрудник, ответственный за получение показателя;
- 4) какую перспективу системы показателей затрагивает этот показатель;
- 5) рекомендуемый способ отображения информации (вид графика и т. д.);
- 6) частота измерения показателя;
- 7) анализ динамики изменения показателя по периодам.

Таким образом, благодаря такой системе персоналу будет легче включиться в работу по новой системе управления и это позволит повысить лояльность сотрудников, мотивацию на реализацию стратегических целей. Реализуется принцип прозрачности управления компанией.

Список литературы

1. Салюков В. Н. Сбалансированная система показателей как эффективный метод управления реализацией продукции // Российское предпринимательство. – 2014. – № 15 (261). – С. 39-46. – URL: <http://bgscience.ru/lib/8406/>.

2. Волков А. И., Птускин А. С. Проблемы и перспективы управления стоимостью бизнеса на основе сбалансированной системы показателей // Российское предпринимательство. – 2013. – № 24 (246). – С. 41-47. – URL: <http://bgscience.ru/lib/8347/>.

3. Кайль В. В. Возможности использования сбалансированной системы показателей на российских предприятиях // Российское предпринимательство. – 2013. – № 10 (232). – С. 65-70. – URL: <http://bgscience.ru/lib/8121/>.

4. Кайль В. В. Проблемы внедрения сбалансированной системы показателей на российских предприятиях // Российское предпринимательство. – 2013. – № 1 (223). – С. 68-72. – URL: <http://bgscience.ru/lib/7933/>.

КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ЗАЕМЩИКА: ПОНЯТИЕ И ОЦЕНКА

Н. А. Чаптыкова,

магистр Новосибирского государственного университета

экономики и управления «НИНХ»

Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Ю. Еприкова

Для снижения банковских рисков и обеспечения доходности банка необходима правильная организация процесса кредитования и, прежде всего, определение кредитоспособности клиента.

Кредитоспособность – один из основных факторов при определении целесообразности выдачи ссуды и форм кредитных отношений с клиентом [5, с. 115].

Показатель кредитоспособности следует рассматривать с двух сторон:

– с точки зрения получателя кредита, степень кредитоспособности оценивается возможностью заключения кредитного договора и способностью своевременно возвратит кредиты;

– с точки зрения банка, имеется в виду правильное определение объемов выдаваемого кредита.

Кредитоспособность зависит от репутации клиента, кредитной истории, аккуратности при расчетах по ранее полученным кредитам, текущего финансового состояния и перспектив изменения, способности к мобилизации денежных средств из разных источников при необходимости. Для

оценки всех перечисленных факторов банку необходимо собрать большое количество информации о клиенте, проверить ее и должным образом интерпретировать.

Источниками получения информации о заемщике, для полноценного анализа его деятельности являются правоустанавливающие документы, его финансовая отчетность, дополнительная и уточняющая информация, предоставленная клиентом. Немаловажным источником также являются средства массовой информации, в которых можно получить важную информацию для анализа, например картотека арбитражных дел, где можно проверить предприятие на участие в судебных разбирательствах, на банкротство, сайт федеральной налоговой службы, еденный федеральный реестр сведений о банкротстве и о фактах деятельности юридических лиц. Данные, полученные из перечисленных источников обязательно нужно использовать для профессионального суждения о финансовом состоянии и кредитоспособности предприятия.

Главным источником информации для анализа финансового положения заемщика банки используют бухгалтерскую отчетность организации и иную информацию о финансово-хозяйственной деятельности заемщика, это пояснения и расшифровки к статьям бухгалтерского баланса, пояснения к выявленным расхождениям (если таковые имеются), справки из налогового органа, внебюджетных фондов.

Оценка кредитоспособности производится на основе собранной информации и рассчитанной системы показателей, отражающих размещение и источники оборотных средств, результаты хозяйственно-финансовой деятельности заемщика, его деловые риски. Выбор показателей зависит от особенностей построения баланса и других форм отчетности клиентов, их отраслевых особенностей, формы собственности.

Анализ используемых отечественными банками систем оценки кредитоспособности и финансовой состоятельности заемщиков-юридических лиц показал, что на современном этапе развития банковского дела в России основным показателем кредитоспособности выступает кредитный рейтинг, который в формализованной форме отражает способность заемщика совершать кредитные сделки. Однако методологическое единообразие в оценке финансовой состоятельности и кредитоспособности отсутствует [4, с. 12]. В целом за базу принимается методика Сбербанка для составления подобных методик в других российских банках, большинство из которых принципиально мало отличается от методики Сбербанка.

Рассмотрим методику оценки кредитоспособности ПАО «Сбербанк».

Методика оценки кредитоспособности заемщика Сбербанка РФ разработана на основе Приложения к Регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России для определения финансового состояния и степени кредитоспособности Заемщика [1].

Целью проведения анализа рисков является определение возможности, размера и условий предоставления кредита.

Количественный анализ производится с учетом тенденций, характеризующих изменение финансового состояния предприятия и факторов, влияющих на эти изменения.

С этой целью анализируется динамика оценочных показателей, структура статей баланса, качество активов, основные направления хозяйственно-финансовой политики предприятия.

Качественный анализ основан на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях.

Для проведения такого анализа используются сведения, представленные Заемщиком, подразделением безопасности банка и информация базы данных.

В связи с тем, что в основе качественного анализа рисков лежат субъективные факторы, которые в силу их многообразия и без наличия конкретной информации по каждому анализируемому предприятию не представляется возможным на данном этапе систематизировать, качественный анализ в рамках данной методики не рассматривается.

Основные оценочные коэффициенты и их дифференциация по методике Сбербанка представлены в табл. 1 [1].

Таблица 1 – Основные оценочные коэффициенты и их дифференциация по методике Сбербанка

Показатели	1 категория	2 категория	3 категория
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1 и выше	0,05-0,1	менее 0,05
Коэффициент пром. покрытия	0,8 и выше	0,5-0,8	менее 0,5
Коэффициент текущей ликвидности	1,5 и выше	1,0-1,5	менее 1,0
Коэффициент наличия собственных средств			
Кроме торговли	0,4 и выше	0,25-0,4	менее 0,25
Для торговли	0,25 и выше	0,15-0,25	менее 0,15
Коэффициент рентабельности продукции	0,10 и выше	менее 0,10	нерентаб.
Рентабельность деятельности предприятия	0,06 и выше	менее 0,06	нерентаб.

Далее на основании определенных категорий показателей, в соответствии с их весами рассчитывается сумма баллов заемщика (S – рейтинговое число): $S = 0,11 \times K1 + 0,05 \times K2 + 0,42 \times K3 + 0,21 \times K4 + 0,21 \times K5$.

Проведем оценку кредитоспособности по методике Сбербанка на примере ООО «АНТЭЛ» (табл. 2).

Таблица 2 – Оценка кредитоспособности по методике Сбербанка на примере ООО «АНТЭЛ»

Показатель	Фактическое значение	Категория	Вес показателя	Сумма баллов
K1	0,03	3	0,05	0,0033
K2	3,2	1	0,10	0,32
K3	1,2	2	0,40	0,504
K4	0,12	3	0,20	0,0252
K5	0,8	2	0,15	0,168
K6	1,2	1	0,10	0,12
Итого (S)	x	x	1	1,14

Если S :

- От 1 до 1,05 – заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности;

- S больше 1,05, но меньше 2,42 – соответствует второму классу;

- S равно или больше 2,42 – соответствует третьему классу.

Так, $S = 1,14$, соответственно он относится ко второму классу. Кредитование заемщиков второго класса требует у банка взвешенного подхода.

Итак, исходя из Методики оценки кредитоспособности ПАО «Сбербанк России» кредитование данного заемщика возможно.

Однако некоторые негативные факторы, выявленные в отчетности заемщика, увеличивающие риск банка, желательно снизить, например, за счет увеличения суммы обеспечения кредита.

Сбербанк соблюдает равновесие между финансовыми и нефинансовыми инструментами оценки кредитоспособности. Методика оценки кредитоспособности является именно комплексной, и содержит как количественные показатели оценки деятельности, такие как финансовые коэффициенты, так и качественные – положение отрасли, кредитная история, судебные разбирательства и другие.

Однако, в Сбербанке проводится именно комплексная оценка кредитоспособности, однако присвоение рейтинговых баллов происходит только за количественные показатели, баллы за качественную оценку не предусмотрены. Другими словами, оценка данных показателей происходит на усмотрение кредитного аналитика, нет четкой градации, что произойдет, если, например, у заемщика будет плохая кредитная история.

В методике Сбербанка есть упоминание о том, что если качественная характеристика будет негативной, то кредитный эксперт имеет право снизить итоговый показатель кредитоспособности на один балл, но нет разграничений этого плохого состояния. Поэтому и получается, что рейтинг заемщика становится напрямую зависим от мнения работника банка, большое дело играет его опыт и уровень профессионализма.

Список литературы

1. Методика определения кредитоспособности заемщика на основе методологических разработок Сбербанка РФ. – URL: <http://www.sberbank.ru>.
2. Официальный сайт ПАО «Сбербанк». – URL: <http://www.sberbank.ru>.
3. Артамонова Н. А. Кредитоспособность заемщиков: критерии и алгоритм оценки с позиции финансово-кредитного учреждения [Текст] / Н. А. Артамонова // Проблемы современной экономики: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Самара, август 2016 г.). – Самара : ООО «Издательство АСГАРД», 2016. – С. 52-54.
4. Бондаренко С. В. Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности заемщика / С. В. Бондаренко, Е. А. Сапрунова // Финансы и кредит. – 2015. – № 24. – С. 12-17.
5. Лаврушин О. И. Банковское дело: современная система кредитования / О. И. Лаврушин. – М. : Кнорус, 2016. – 360 с.

МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ МСФО

М. Г. Чембарова,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. В. Харьковца***

Бухгалтерский управленческий учет представляет собой уникальную систему, охватывающую все виды учетной информации необходимой для внутреннего пользования. Разработанная управленческая система на современном уровне стратегически улучшает положение организации на рынке, именно с помощью нее возможно сравнить фактические результаты с запланированными результатами и сопоставить количество затрат с получаемой выгодой [3]. В основе бухгалтерского управленческого учета лежит эффективная система управления ресурсами (финансовыми, трудовыми, а также материальными). Выработка новой стратегии развития предприятий усиливаются роль и значение системы управленческого учета. Одним из наиболее трудоемких участков учета являются учет затрат на производство.

Затраты – это размер ресурсов, измеренные в денежной форме, использованных в процессе хозяйственной деятельности за определенный временной этап. Особенность современной системы учета затрат заключается в том, что она не ограничивает выбор способов и приемов учета, предусматривает самостоятельное их комбинирование субъектами хозяйствования. В России в настоящее время используются четыре основных методов затрат на производство по отдельным объектам учета: нормативный, поперекдельный, позаказный, попроцессный.

В МСФО не существует определенных стандартов по учету затрат, однако, если предприятия организуют и внедряют управленческий учет в соответствии с Международными стандартами, которые обеспечивают лучшее качество отчетов по сравнению с российской системой бухгалтерского учета (РСБУ), то здесь себя зарекомендовали следующие методы [2].

Некоторые из методов зарубежной практики имеют русские аналоги, такие например как: Standart costing и Activity Based Costing аналогичны нормативному и попроцессному методам соответственно. Что касается остальных, то метод учета маржинальных издержек (marginal costing) – это метод калькуляции себестоимости, связан больше с ценообразованием, чем с учетом затрат. Метод учета переменных издержек (variable costing) точно такой же как и метод учета прямых издержек (direct costing), различие заключается только в названии.

Независимо от того, какой объект для учета затрат мы выбираем – будь то единица продукции, процесс, заказ или передел – для решения вопроса учета затрат (прямых и накладных, переменных и постоянных) выбор всегда невелик: или Absorption costing, или Direct costing.

Следует подчеркнуть: такие методы как Standard cost Activity based costing Marginal costing и др. не являются альтернативой Direct costing и Absorption costing, т. е. применяются не вместо них, а наряду с ними и для других целей. Методы учета Direct costing и Absorption costing применяются независимо от того, какой выбран метод калькуляции и с какими объектами она калькуляция связана.

Метод поглощения (Absorption costing) – это метод, основанный на включении. помимо прямых затрат, всех, как переменных, так и постоянных производственных накладных расходов в себестоимость производимой продукции

Преимущество метода Absorption costing в том состоит, что он позволяет оказывать влияние на финансовый результат. Так, управляя объемами выпуска и объемами продаж, менеджеры могут регулировать прибыль – ее величина будет зависеть от того, какая доля постоянных производственных расходов уже покрыта доходами от реализации, а какая – «осталась на складе». Недостаток метода состоит в ограниченности возможностей его

применения. Чем шире номенклатура выпускаемой продукции – тем выше вероятность искажения показателей себестоимости на единицу.

Метод учета прямых затрат (Direct costing) – это метод, основанный на включении в себестоимость производимой продукции только прямых производственных затрат. Все накладные расходы, кроме общепроизводственных переменных (кстати, вот почему Direct costing – это то же самое, что Variable costing), относятся к расходам текущего (отчетного) периода.

Преимущество метода Direct costing, прежде всего, в простоте его применения, благодаря чему он позволяет проводить гибкую политику ценообразования (через анализ безубыточности), давая возможность оперативно ее контролировать и т. о. управлять финансовыми результатами. Кроме того, данный метод учета затрат упрощает процедуру их нормирования, что крайне важно в технически сложных производствах с обширной номенклатурой, т. е. там, где в целях калькулирования применяется Standard cost.

Различие между указанными двумя методами состоит в непростом решении простого вопроса: как быть с постоянными накладными производственными расходами? Можно включить их в себестоимости продукции, распределив пропорционально исходя из возможных базовых критериев, или не распределять их вовсе, а отнести к расходам текущего периода подобно тому, как принято учитывать административные расходы. Если принимается первый вариант – это означает, что постоянные производственные расходы будут признаваться по мере реализации продукции, если второй – такие расходы будут признаваться в тех периодах, в течение которых они возникают, независимо от того, реализована продукция или еще на складе.

В условиях политики унификации российской практики учета с международной необходимо детальное изучение особенностей зарубежных методов учета затрат и возможности использования их на российских предприятиях.

Список литературы

1. Богатая И. Н., Хахонова Н. Н. Бухгалтерский финансовый учет : учебник / И. Н. Богатая, Н. Н. Хахонова. – М. : КНОРУС, 2015.

2. Гавриш К. Е. Методы учета затрат в соответствии с МСФО / К. Е. Гавриш // Международный студенческий научный вестник. – 2016. – № 4-4. – С. 473-475. – URL: <https://eduherald.ru/ru/article/view?id=16379> (дата обращения: 23.05.2017).

3. Харькова Н. В. Бухгалтерский управленческий учет: эффективная система управления ресурсами. Региональная экономика: актуальные вопросы и новые тенденции III Международная научно-практическая конференция (17-23 апреля 2017 года, Россия, г. Ульяновск). – С. 177-179.

ФАКТОР «МЯГКОЙ СИЛЫ» КАК НАПРАВЛЯЮЩАЯ ЛИНИЯ В ПРОЕКТЕ «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ»

*Чэн Шэньвэнь, Лю Цзиньлинь,
студенты Дальневосточного федерального университета
Науч. рук. – ст. преподаватель А. В. Лаптенко*

Новый Шелковый путь основан на древнем Шелковом пути, через политику и международную торговлю [1]. В основе развития экономического потенциала КНР заложен фактор «мягкой силы», который включает такие компоненты как – экономический потенциал, богатые природные и людские ресурсы, приверженность нормам международного права, проведение подлинно суверенной политики во внешних делах, заинтересованность в построении нового демократического многополярного миропорядка. Важными направлениями развития «мягкой» дипломатии Китая являются исторические и современные достижения страны в области культуры, искусства, науки, образования и распространение его институтов в мире [2].

В октябре 2013г министр иностранных дел Ван И определил концепцию для внешней политики Китая «Один пояс – одна мечта», согласно которой планируется строительство Нового Шелкового пути из Азии в Европу. В начале 2014 года глава Китая Си Цзиньпин представил план по созданию Шелкового пути. В рамках проекта планируется сформировать гигантский единый экономический пояс, состоящий из инфраструктурных объектов во многих странах. Новый Шелковый Путь пройдет по Центральной Азии, России, Белоруссии, Европе. Морской маршрут проследует по Персидскому заливу, Средиземному морю и Индийскому океану. Рассматривается вариант с маршрутами по африканским странам [3-5].

В последние годы Китайская Народная Республика была во многом успешна благодаря использованию «мягкой силы», это помогло обрести статус великой державы. Одна из основных задач ее использования на международном уровне – это создание привлекательного образа страны. Вторая задача – стремление заставить другие страны принять культурные ценности данного государства и проведение своей идеологии. Нельзя не признать успех проведения данной политики китайскими лидерами и возрастающую роль Китая как глобального игрока на мировой арене. Он становится все в большей степени интегрированным в международные институты, капиталистическим и современным государством [6]. Благодаря бурному экономическому росту у современного Китая появляется все больше ресурсов для решения своих геополитических и экономических интересов, которые распространяются далеко за пределы Азиатско-Тихоокеанского региона. КНР заявляет о себе как о лидере во многих сферах, в частности уже как и о космической державе

Являясь крупнейшим экспортером, Китай во многом влияет на мировую экономику. Согласно прогнозам, в рамках Шелкового пути ожидается 21 трлн долларов товарооборота в год, что может увеличить долю КНР в мировом ВВП до 50%.

Перспективами развития проекта Новый Шелковый путь является развитие транспортной инфраструктуры, изменение направлений потоки экспорта товаров и капиталов в регионы, мало вовлеченные в международную торговлю. Инвестиционная деятельность китайских государственных компаний, является для многих развивающихся стран-соседей одной из главных возможностей сохранить независимость среди более влиятельных стран.

На региональном уровне для КНР приоритетной задачей остается политическая и экономическая стабильность приграничных регионов: Восточной, Центральной и Юго-Восточной Азии. Главным барьером для распространения китайского экономического явления стал фактор «китайской угрозы». Свести угрозу на «нет» планируется с помощью стратегии «мягкой силы», усиления культурного влияния КНР. Число студентов азиатского региона, учащихся в вузах КНР, отражает степень проникновения китайской культуры [7, 8, 9].

Новый Шелковый должен объединить страны-оппоненты США (Россию, Пакистан, Иран), что позволит стать им значительной политической силой. Важной задачей при реализации проекта по созданию Шелкового пути – является защита инвестиций. Через торговые пункты, подконтрольные КНР, возможна реализация не только коммерческих, но и антитеррористических целей. Время от времени в СМИ появляется информация о ведении переговоров по созданию китайской сети военных баз «Жемчужная нить» в Индийском океане.

Современный путь от своего предшественника отличается именно стремлением к интеграции [10, 11]. На переговорах в Москве Китай впервые предложил России использовать инфраструктуру экономического коридора для торговых целей. Россия, видимо, получит доступ в порты на Новом Шелковом пути и примет участие в транзите товаров. Таким образом Китаем будет решаться одна из важных задач – это включение в международную экономику западных территорий Китая и их дальнейшее развитие.

Проект Нового Шелкового пути в контексте перспектив для России должно способствовать увеличению торговых оборотов и развитию собственной сухопутной и морской транспортной и торговой сети, это возможно будет благодаря созданию сопряженной инфраструктуры. Сегодня правительство РФ экономит бюджет, и урезает средства, выделяемые на строительство.

Список литературы

1. Liu Zaiqi, 2009. "Soft power" in China's development strategy. *Political studies*, 4: 149-155.
2. Басов, А. Н. Китай как новая космическая держава // Проблемы Дальнего Востока. – Владивосток : ИДВ РАН. – 2010. – № 5. – С. 20-31.
3. Li Jie, 2007. The construction of soft power and China's peaceful development. *Research on international problems*, 1: 21-26.
4. Asheima B. T., Lawton Smith H., Oughton C., 2011. Regional Innovation Systems: Theory, Empirics and Policy. *Region Studies*, 45(7): 875-891 DOI: 10.1080/00343404.2011.596701.
5. Suorsa, K., 2014. The concept of "region" in research on regional innovation systems. *NorskGeografiskTidsskrift - Norwegian Journal of Geography*, 68 (4): 207-215. DOI: 10.1080/00291951.2014.924025
6. Slocum, N. and L.V. Langenhove, 2004. The meaning of regional integration: introducing positioning theory in regional integration studies. *Journal of European Integration*, 26 (3): 227-252. DOI:10.1080/0703633042000261625.
7. Nye, J. S. Jr., 2004. *Soft Power. The Means to Success in World Politics*. N.Y: Public Affairs Group, P. 56.
8. Seiichiro Takagi, 2006. China's Economic and Social Development and the International Scene. *Asia-Pacific Review*, 13:2: 27-37, DOI: 10.1080/13439000601062619.
9. Chang Yan, 2011. Russia and China in Northeast Asia: strengthening security through cooperation. *Humanitarian Vector*, 3: 158-162.
10. Hongying Wang and Ye Chunglu, 2008. The Conception of "Soft Power" and its Policy Implications: a comparative study of China and Taiwan. *Journal of Contemporary China*, 17(56): 425-447.
11. Laptенок, A. V. and A. A. Sultanova, 2014. Formation of capacity of the territory as social and economic system and its development. *Fundamental science and technology – promising developments IV (vol. 2)*, spc Academic, North Charleston, USA, pp: 220-224.

РОЛЬ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Л. Н. Шамсутдинова,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Нау. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро*

Оперативная финансовая деятельность предприятия не может обойтись без постоянного привлечения заемных средств. Использование заемного капитала помогает значительно расширить, поддержать объем хозяй-

ственной деятельности предприятия, создать оперативное применение собственного капитала, ускорить организацию разных целевых финансовых фондов, а в итоге повысить рыночную стоимость предприятия.

Заемный капитал – это средства внешних лиц, которые предоставлены предприятию на долгой основе (в основном это банковские кредиты и облигационные займы). По крайней мере долгосрочный, но и временный источник займов. В отличие от собственного капитала, имеет конечный срок и подлежит безоговорочному возврату [1].

Одной из главных функций финансового менеджмента является управление привлечением и эффективное использование заемных средств, которые направлены на достижение высоких результатов всей хозяйственной деятельности организации.

Рассмотрим достоинства и недостатки привлечения заемного капитала.

Основные достоинства:

- широкие возможности привлечения;
- рост финансового потенциала;
- увеличение оборотов компании;
- прирост финансовой рентабельности.

Возможность привлечь средства на разных условиях (к примеру, на различный срок и под разный процент), имеет значение при необходимости одновременного финансирования текущего бизнеса и инвестиций в новый бизнес. Сумма заемного капитала намного превосходит потенциальные размеры самофинансирования, а именно при высоком кредитном показателе организации, присутствие залога или гарантий иных поручителей. Мобилизация заемного капитала доставляет увеличение финансовых возможностей организации при развитии ее хозяйственной функции. Заемный капитал способствует увеличению финансовой прибыльности (коэффициента рентабельности собственного капитала) [2].

Основные недостатки:

- существенные финансовые риски;
- уменьшение нормы прибыли;
- трудоемкая схема привлечения.

Падение финансовой устойчивости и лишение платежеспособности представляет собой основные финансовые угрозы. Мера данных угроз растет пропорционально росту удельного веса привлеченного заемного капитала. Эксплуатация активов, составленных за счет заемного капитала, создает меньшую норму прибыли, чем за счет собственного капитала. Так как снабжение кредитных ресурсов в частности зависит от решения внешних кредиторов, процесс разрешения и получения займов и кредитов может затянуться. Это больше всего ощутимо при привлечении долгосрочных инвестиций или крупных объемов финансирования [3].

Итак, предприятие, использующее заемный капитал, имеет возможность расширить развитие своего финансового и хозяйственного потенциала и увеличить темп прироста финансовой прибыльности, но неэффективное использование заемных средств могут привести к финансовым рискам и угрозам банкротства. Таким образом, заемный капитал играет важную роль в развитии и протекании процессов на предприятии.

Список литературы

1. Ковалев В. В. Курс финансового менеджмента. – С. 328
2. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / Г. Б. Поляк и др.; под ред. проф. Г. Б. Поляка. - М. : Финансы, ЮНИТИ, 2014. – 518 с.
3. Лытнев О. А. Основы финансового менеджмента. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 496 с.

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

М. И. Шарыпов,

Студент Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., профессор В. Н. Шитов

Кредитование для сельского хозяйства является одним из главных источников финансирования фондов производства. Однако, кредитование сельского хозяйства связано с покрытием сезонных затрат, учитывая сезонность, природные условия и другие факторы. Поэтому наиболее распространенный тип кредитования сельского хозяйства – краткосрочный займ. Кредит выдается для улучшения производственных фондов, аккумуляции временно свободных денежных средств, а также их перераспределение в соответствии с разными стадиями производства продукции.

Кредитование сельского хозяйства подразумевает большое количество рисков, так как эта отрасль очень зависима от внешних факторов, таких как погодные условия, покупательская способность населения и урожайность. Также важной причиной, замедляющей развитие кредитования сельского хозяйства является отсутствие грамотно оформленных прав собственности на земельные участки. В связи с этим с 2011 г. осуществляется новая мера государственной поддержки фермеров в оформлении собственности земельных участков.

Земельно-ипотечное кредитование высоко рискованно ввиду низкой ликвидности сельскохозяйственных земель и нестабильности процентных ставок, а также неплатежеспособности сельскохозяйственных организаций и недостаточности высоколиквидных банковских активов.

Большинство банковских кредитов, выдаваемых фермерам, носят скромные размеры. Максимальный размер кредита для малых форм хозяй-

ства составляет 300 тыс. рублей со сроком кредитования от 1 до 3 лет. В 2014 году объем кредитов АПК составил 1156,47 млрд рублей, из них 790,75 млрд по краткосрочным кредитам. Заемщики имеют тенденцию оформлять кредиты в разных банках, из-за чего количество кредитов накапливается, а возможности их погасить – нет. Как видно, все проблемы кредитования сельскохозяйственного сектора взаимосвязаны.

Эта тенденция объясняется слабой способностью к адаптации сельского хозяйства к условиям рыночной экономики. Стоимость недвижимости в сельской местности, ниже, чем в городе, поэтому не представляется возможности предоставить ликвидный залог. Сельское хозяйство менее других отраслей подвержено изменениям. Модернизация сектора осуществляется крайне слабо, поэтому руководство сельскохозяйственных предприятий и представители малых форм хозяйствования действуют по старым моделям.

Существовавшая политика безвозвратных кредитов привела к образованию крупного долга перед государством. Ранее такие задолженности списывались, но с переходом на рыночные отношения долг постепенно накапливается, поэтому для развития сельского хозяйства необходим поиск альтернативных путей решения вопроса с кредитованием.

На данный момент сельское хозяйство – сложная структура, состоящая из малых и средних форм хозяйствования. Кроме того, крупные производители создают собственную производственную базу в селах. У крупных производителей не возникает проблем с оснащением своих ферм современной техникой. Однако доля крупных производителей в сельском хозяйстве составляет лишь 15%.

Остальная часть распределена между малыми и средними формами хозяйствования. Их структура и размер задолженности зависит от регионов.

Некоторые представители отрасли переживают период реорганизации, поэтому не представляют интереса для банков. Коммерческие кредитные заведения заинтересованы в крупных займах, поэтому задача обеспечения задолженностей возлагается на местные кредитные союзы. Крупные представители отрасли имеют более широкие возможности финансирования за счет других видов производства.

Решением проблемы кредитования сельского хозяйства в мировой практике было объединение владельцев земельных участков в кооперативные сообщества, которые в свою очередь являются ЮЛ с консолидированным имуществом. Данные группы позволяют привлечь средства для решения проблем производства путем кредитования, так как такие товарищества получают кредит, как обычные предприятия. Также такие кооперативы выполняют роль управляющей компании и уплачивают налоги. Важным пунктом представляется централизованная бухгалтерия в товариществе.

Мелкомасштабных фермеров можно поддерживать с помощью государственных программ финансовой помощи сельскохозяйственным организациям и модернизации производства, что позволит повысить роль государства в поддержке кредитования сельского хозяйства. Также следует использовать средства для финансирования инвестиционных проектов и формирования гарантийных фондов для привлечения большего объема средств.

В современных условиях кредитование сельского хозяйства не вызывает интереса у банков из-за отсутствия залогового имущества у владельцев хозяйства, сезонных затрат, а также низкой окупаемостью производственной деятельности.

Список литературы

1. Шитов, В. Н., Кантемиров, Р. Ф. Проблемы реформирования системы государственного регулирования АПК России // Аграрная Россия. – 2006. – № 5. – С. 10-12.
2. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. Часть 2 : учебное пособие. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – 171 с.
3. Катаев, В. Н. Финансовые потери сельскохозяйственных предприятий. Сборник научных трудов. – Ульяновск : УГСХА, 2004. – С. 57-61.
4. Коновалова, С. Н., Зеленская, С. Г. Проблемы стратегического управления развитием сельскохозяйственного производства // Регион: системы, экономика, управление. – 2009. – № 1. – С. 60-66.

ИННОВАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

К. А. Шаталова,

магистр Саратовского социально-экономического института (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Науч. рук. - к.э.н., доцент А. А. Орлова

В динамично развивающемся мире инновации и инновационная деятельность заняли ключевую нишу в экономическом и социальном развитии. Этот факт не требует доказательств, а лишь в который раз позволяет убедиться в том, что применение инновационных методов, ресурсов, бизнес-моделей способствуют значительному преобразованию технологического способа производства. Это влечет за собой существенную экономию ресурсов и появление новой высококачественной продукции. В мировой экономике использование инноваций представляет собой важнейший и актуальный фактор повышения конкурентоспособности.

Прорывные технологии позволят изменить не только жизнь людей, бизнес, но и мировую экономику в целом. К числу таких достижений стоит отнести мобильный интернет (смартфоны, планшеты и пр.), который позволяет «выходить» в интернет в любое удобное пользователю время и вести свой бизнес вне зависимости от места расположения и, если можно так выразиться, без отрыва от производства. В качестве следующей инновации стоит отметить развитие и применение робототехники в разнообразных сферах бизнеса. Внедрение роботов в таких областях как строительство, медицина, транспорт, военное дело, сельское хозяйство, освоение космоса, опасные производства позволит снизить себестоимость продукции и повысить рентабельность бизнеса. Немаловажным сегментом выступают «облачные» технологии, способные сделать дешевле IT-услуги. Среди преимуществ этих технологий для бизнеса эксперты отмечают экономии капитальных вложений, возможность сохранять резервные копии данных не на корпоративных серверах (ответственность за их сохранность перекладывается на подрядчика) [2].

К числу перспективных технологий следует отнести также 3D-печать, новейшие материалы: нанолечения, суперконденсаторы для батарей, сверхгладкие покрытия и ультратонкие экраны, методы поиска и добычи нефти и возобновляемые источники энергии, прежде всего солнце и ветер. Как отмечает McKinsey Global Institute к 2025 году на них может прийти до 16% мирового энергоснабжения [1].

В качестве перспективного направления некоторые ученые выделяют востребованность в энергосберегающих устройствах. К примеру, рост количества энергосберегающих технологий может сделать электромобили конкурентоспособными по цене, довести электроэнергию в отдаленные районы развивающихся стран, а также улучшить эффективность коммунальных сетей.

Безусловно, применение инноваций требует значительных вложений и внимания государства, которое, в свою очередь, должно создавать условия для их развития и внедрения. Бизнес-лидерам целесообразно обратить свое внимание на обновление своих организационных стратегий в условиях постоянно развивающихся технологий, а также следует обеспечить применение инноваций для повышения внутренней производительности и ориентации на будущее развитие своей компании.

Инновационная деятельность способна изменить положение бизнеса, создав совершенно новые продукты и услуги, и руководителям не стоит бояться выйти за рамки давних моделей. Немаловажным остается тот факт, что предприятия, компании должны развивать навыки своих сотрудников, соответствующие современным требованиям, и сбалансировать потенциальные преимущества с рисками, которые они иногда представляют. Политики же могут использовать передовые технологии для решения своих соб-

ственных оперативных задач (например, для улучшения инфраструктуры управления). Характер работы будет продолжать меняться, и для этого потребуется хорошее образование и переподготовка кадров. Данный подход может помочь политикам соблюсти баланс между необходимостью стимулировать рост с их ответственностью, чтобы поддерживать общественное благосостояние по мере того, как новые технологии изменяют экономику и жизнь.

Вместе с тем, российские госорганы осознают значимость внедрения инновационных технологий и методов ведения производства для развития отечественной экономики. За последние 5-7 лет были приняты законы о регулировании и поддержке инновационной деятельности, заложены основы инновационной инфраструктуры («Роснано», РВК, «Сколково»), способствующая привлечению инвестиций в инновационную деятельность, ее коммерциализацию и развитие. О масштабных результатах еще рано говорить, однако, есть и хорошие итоги – действующие компании, производящие инновационные продукты и услуги. В рейтинге консалтинговой организации The Boston Consulting Group среди наиболее успешных инновационных компаний в России представлены сектора информационных технологий, нефтехимия, медицинская диагностика и фармацевтика [3].

К сожалению, на данный момент уровень инновационной активности отечественных предприятий все еще заметно уступает показателям стран-лидеров в данной сфере. Удельный вес затрат на НИОКР в выручке российских организаций примерно в пять раз ниже, чем у зарубежных конкурентов. Внедрению инноваций мешают прежде всего административные проблемы, касающиеся предоставления льгот, коррупционной деятельности, нормативно-правовой стороны и пр. Еще одна категория проблем – это инновационная инфраструктура. Серьезная изношенность основных средств отечественных предприятий «тормозит» модернизационный процесс. Тем не менее, Россия обладает отраслями со сравнительной конкурентоспособностью, которые имеют большие шансы для завоевания внешних рынков. Привлечение инновационных технологий в металлургию, химию, оборонный комплекс и многие другие отрасли позволит России повысить свои конкурентные позиции на мировом рынке.

Список литературы

1. McKinsey Global Institute // Disruptive Technologies: Advances that will Transform Life, Business, and the Global Economy. – May 2013.
2. Официальный сайт журнала «Генеральный Директор» – профессиональный журнал руководителя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gd.ru/articles/2827-10-zarubejnyh-innovatsiy>.
3. Официальный сайт Boston Consulting Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bcg.com/d/press/12january2017-most-innovative-companies-2016-142287

АДЕКВАТНОСТЬ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

*Е. И. Шевлякова,
студентка Новосибирского государственного университета
экономики и управления
Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Л. Щеглова*

В условиях постоянного развития экономических наук, возрастания диверсификации бизнеса, усложнения бизнес-проектов и прочих факторов формируются новые требования к системе экономического анализа в организации. Усложнение системы учетно-аналитического обеспечения бизнеса и новые запросы различных пользователей, а также новые технологические возможности получения, хранения и обработки данных, привели к появлению новых представлений о развитии экономического анализа и его информационной базы – учета. В теории и на практике появляются и достаточно широко используются технологии финансового и управленческого анализа, внедрение интегрированной системы учета [1].

Роль полного и эффективного анализа хозяйственной деятельности организаций постоянно возрастает для каждого пользователя, с учетом его целей и возможностей. Хочется подчеркнуть, что для пользователей учетно-аналитической информации очень важной характеристикой является ее **адекватность**, т. е. уровень соответствия создаваемого информационного образа действительному объекту.

Понятие «адекватность учетно-аналитической информации» в российском законодательстве никак не закреплено, это дает право рассматривать его с различных сторон.

Рассмотрим понятие адекватности учетно-аналитической информации с точки зрения ее непротиворечивости. В Российской Федерации действует система хозяйственного учета, в которой выделяются несколько взаимосвязанных видов учета:

– Оперативный, который осуществляется по мере необходимости для повседневного контроля и управления организацией.

– Бухгалтерский учет – изучает количественную сторону хозяйственных явлений в неразрывной связи с их качественной стороной путем сплошной, непрерывной, документально обоснованной и взаимосвязанной регистрации хозяйственных фактов. Бухгалтерский учет включает в себя финансовый учет, который отражает конечные показатели деятельности организации; управленческий учет, который предназначен для информирования аппарата управления организации, не подлежит разглашению, его ведение является необязательным; налоговый учет, который обеспечивает

внутренних и внешних пользователей информацией, необходимой для контроля за правильностью установления налогооблагаемой базы при расчете налогов и исчисления их суммы, полнотой и своевременностью уплаты налогов в бюджет.

– Статистический учет, который изучает явления, носящие обобщающий, массовый характер в различных областях хозяйства, экономики, и т. д. на основе информации бухгалтерского и оперативно-технического учета.

Вышеперечисленные виды учета имеют свои системы показателей, которые могут быть несопоставимы, а значит, что могут противоречить друг другу. Поэтому для того, чтобы полученная на основе анализа информация была адекватна, т. е. непротиворечива, необходимо либо рассматривать эти системы показателей отдельно друг от друга, но при этом выявлять связи и зависимости между ними, либо прибегнуть к грамотной **интеграции учета**, которая представляет собой коммуникативную учетно-аналитическую и информационную технологию, представляющую собой единство и взаимосвязь: а) всех видов учета и анализа: финансового, управленческого, налогового, производственного, учета по МСФО, статистического, оперативного; б) планирование, бюджетирование, прогнозирование, контроллинг; в) современные методы экономико-статистического, экономико-математического анализа, средства интеллект-технологии в ИКИСП (интегрированной корпоративной информационной системе предприятия) [2].

Интегрированная учетная система является одним из перспективных направлений адекватного информационного обеспечения системы управления организацией, так как информация объединяет процессы, технологии, персонал и ресурсы, результатом взаимодействия которых возникает интегральный экономический эффект. Необходимость интеграции данных подсистем вызвана тем, что каждая по отдельности не удовлетворяет современным запросам заинтересованных пользователей. Различающиеся и часто противоречивые интересы должна удовлетворять система бухгалтерского учета, согласно концепции развития бухгалтерского учета в России и концепции развития интегрированной отчетности.

Также можно рассматривать адекватность учетно-аналитической информации с точки зрения соответствия информации текущему моменту времени. Исходя из описания различных видов учета, можно сделать вывод о том, что все они имеют разную временную характеристику. Так, оперативный учет может проводиться ежедневно, финансовый учет проводится на основе финансовой отчетности на конец отчетного периода, управленческий учет является необязательным, может включать не только ежедневный, еженедельный, ежемесячный, ежеквартальный анализ, но и планирование деятельности предприятия, составление прогнозов. Таким образом, при сопоставлении показателей различных видов учета обобщен-

ная информация может получиться неадекватной. Необходимо обращать внимание на то, чтобы при сопоставлении данных анализа показателей различных видов учета брались показатели одного и того же промежутка времени. С учетом временного фактора учетно-аналитическая информация будет приобретать адекватный, достоверный характер.

Таким образом, можно отметить, что использование адекватных методов и приемов анализа, совокупность которых представляет собой его инструментарий, дает возможность объективно измерять и оценивать характер взаимосвязей, количественные параметры факторов, оказавших влияние на изменение показателей, отражающих развитие хозяйственных процессов, а на этой основе – разрабатывать и принимать экономически обоснованные управленческие решения.

Интеграция всех перечисленных видов учета, как технологий отображения состояний, фактов хозяйственной деятельности; методов преобразования данных и получения новых аналитических сведений, для характеристики прошлых и будущих состояний организации; информационного, технического и программного обеспечения управления, без которого не мыслится работа персонала современного бизнеса практически существует в одной из стадий своего развития. Информация в системе интегрированного учета дает представление о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях данных характеристик в разной временной перспективе и с разной степенью детализации влияющих на это факторов [3]. Степень адекватности связана с уровнем аналитики, характеристикой качества и уровня развития интегрированного учета в организации. Развитие интегрированного учета тем самым обеспечивает соответствующий уровень адекватности учетно-аналитической информации в информационном обеспечении управления организацией.

Список литературы

1. Шевлякова Е. И. Инструментарий современного анализа хозяйственной деятельности организации // Учет, анализ, аудит и статистика: исследование тенденций и перспективы развития. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции (23-24 ноября 2016 года). – Махачкала : Издательский дом «Наука плюс», 2016. – 690с. – С. 201-204.

2. Щеглова Т. Л., Ионин В. Г. Этапы становления интегрированного учета конкурентного преимущества организации // Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: материалы Всерос. науч.-практ. конф., Иркутск, 20 апр. 2012 г. ; под науч. ред. Е. М. Сорокиной. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2012. – 419 с. (С.16-20).

3. Щеглова Т. Л. Аналитика и интегрированный учет – стадии развития в организациях // Инновационный потенциал бухгалтерского учета и экономического анализа: сб. науч. тр. по мат-лам междунар. науч.-практ. конференции; под ред. А. А. Шапошникова. – Новосибирск : НГУЭУ, 2014. – С. 515-522.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВ ИНВАЛИДОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

О. А. Шипунова,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент И. С. Большухина*

Согласно оценке глобальной численности населения на 2011 год более миллиарда человек, или 15% населения, – инвалиды. Предыдущая оценка от Всемирной организации здравоохранения, выполненная в 1970-х годах, составляла 10%, что ниже существующего на сегодняшний день показателя. Численность людей-инвалидов растет. Это связано со старением населения, т.к. пожилые в большей степени подвержены риску инвалидности, иногда хронические заболевания проявляют свою активность, например, диабет, психические и сердечно-сосудистые заболевания. Также это связано с факторами, влияющими на окружающую среду, с числом пострадавших при военных действиях, дорожно-транспортных происшествиях, природных катастроф, употреблением наркотическими и курительными веществами. М. Л. Новиков обратил внимание на то, что большинство людей будут страдать от какой-либо формы инвалидности в определенный период своей жизни в связи с физической травмой, заболеванием или старением [5, с. 97].

Социальная реабилитация инвалидов для каждой страны имеет свою историю и у каждой страны она своя, зависящая от уровня промышленного развития, экономической и социальной ситуации. Некоторые страны оговорили законодательные рамки относительно инвалидов еще до Второй мировой войны, какие-то после нее приступили к принятию законов по реабилитации инвалидов.

В дальнейшем документ под названием «Всемирная программа действий в отношении инвалидов» стал первым, преобразовавшим подход к проблеме инвалидов. До данного документа проблема освещалась лишь в мероприятиях медицинского характера и в реабилитации. Цели, прописанные в программе, обеспечили инвалидам участие в общественной жизни и свидетельствовали об изменении отношения к инвалидам, признали необходимость целостного подхода к решению их проблем [1].

Значительно преобразовалось само понятие «инвалид». Он больше не уязвимая группа населения, так как принадлежность к ней может настичь человека в любой момент жизни по тем или иным причинам. Принцип, основанный на уязвимости инвалидов, уступил место концепции самодостаточности инвалидов. Теперь инвалид должен быть наравне с остальными людьми в плане обеспечения доступности всех сфер жизнедеятельности в общественной жизни.

Что касается Российской Федерации, то закон, принятый 24 ноября 1995 г. №181 – ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» юридически делит понятие инвалид в виду:

- на основании определения группы инвалидности;
- как стойкое расстройство функций организма, обусловленное заболеваниями или последствиями травм, дефектами, приводящими к ограничению жизнедеятельности и вызывающими необходимость помощи со стороны государства;
- в зависимости от возраста, лицам до 18 лет устанавливается категория «ребенок-инвалид» [2].

В законе не прописаны правовые рычаги, которые могли бы индивидуализировать или создавать особые условия для инвалидов. Значит, целью законодательства должно стать обеспечение уровня социальной защиты каждому инвалиду с его особенными, индивидуальными отклонениями заболевания.

Наравне с ФЗ в РФ действует и Конвенция о правах инвалидов от 13 декабря 2006 г. В первую очередь в Конвенции прописано признание за инвалидом права на труд и образование, доступ к ценностям культуры наравне со всеми людьми. Это первый всеобъемлющий договор в области защиты прав инвалидов. В Конвенции не только указано, как инвалиды могут пользоваться всеми категориями прав, но и какие области социальной жизни нуждаются в адаптации. Это говорит о том, что человек с ограниченными способностями способен заработать сам себе на жизнь собственным трудом, независимо от отклонений. Е. Р. Ярская-Смирнова обратила внимание на то, что инвалидов необходимо представлять как активных членов общества, а не как пассивных и несамостоятельных наблюдателей [6, с. 219]. Задача заключается в том, чтобы показать, что при равных возможностях в получении образования, профессиональной подготовки и при наличии технических средств и специальных услуг инвалиды могут многое дать своим семьям и обществу.

Государство в свою очередь должно обеспечить устранение возможных препятствий в предоставлении этого права. По состоянию на конец 2012 года Конвенцию подписали 155 государств (Белоруссия, Германия, Великобритания, Франция, Австралия, Канада), 126 государств ее ратифицировали, в том числе и Российская Федерация. Россия является страной, которая подписала и ратифицировала только Конвенцию без Факультативного Протокола. 3 мая 2012г. текст Конвенции распространяется на наше государство, физических и юридических лиц. К сожалению, наша страна не подписала и как следствие не ратифицировала факультативный Протокол к Конвенции, а это означает, что в случае наличия нарушения Конвенции частные лица не могут обратиться в специальный Комитет по правам инвалидов со своими жалобами после исчерпания в России всех внутрен-

них средств защиты. Подписав эту конвенцию, Российская Федерация признала, что теперь первостепенна не только доступность материальных благ для инвалидов, но и становление их равенства и устранение социальных барьеров [3].

20 декабря 1971 г. Резолюцией 2856 (XXVI) Генеральной Ассамблеей ООН была принята Декларация о правах умственно отсталых лиц, которая обращает внимание на нужность жизни инвалида в кругу семьи или с приемными родителями, на возможность участия человека в различных формах жизни общества. Если данное невозможно, то государству необходимо создать максимально приближенные к жизни в семье условия существования человека в специальном заведении [4]. Россией также была ратифицирована данная Декларация.

Исходя из прочтения вышеизложенных Конвенций и законов, можно прийти к выводу, что большинство международных правовых актов имеют декларативный характер, их роль в регулировании социального обеспечения инвалидов продолжает оставаться немаловажной. При разработке и доработке законодательных актов относительно лиц с ограниченными возможностями нашей стране нужно взять за основу те положения, которые будут способствовать улучшению национального законодательства, ведь право инвалида не только на обеспечение благами, а и на достойное существование наравне со здоровыми людьми признается высшей ценностью в цивилизованном обществе.

Список литературы

1. Международные стандарты в области гарантий прав инвалидов и опыт зарубежных стран по социальной защите лиц с ограниченными возможностями // В: Специальный доклад Уполномоченного по правам человека «Права и возможности инвалидов в Республике Казахстан». – URL: www.ombudsman.kz/.

2. Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. №181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» // СИС «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8559/.

3. Конвенция о правах инвалидов от 13 декабря 2006 г. – URL: http://ombudsmanspb.ru/files/files/OON_02_site.pdf.

4. Резолюция 2856 (XXVI) Генеральной Ассамблеи ООН. Декларация о правах умственно отсталых лиц 20 декабря 1971 г. – URL: <http://base.garant.ru/2565437/>.

5. Новиков М. Л. Государственная политика в отношении трудовой занятости людей с инвалидностью: международный опыт и российская практика. – М. : РООИ «Перспектива», 2008.

6. Ярская-Смирнова Е. Р. Социальная работа с инвалидами. – СПб. : Питер, 2004.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИИ

*М. А. Шишкина,
студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Е. Минякова*

На сегодняшний день в экономике России проблема развития качественного управленческого консультирования является актуальной. Это показывает рост конкуренции на рынке и в сфере трудовой деятельности.

Консультант должен обладать не только интеллектуальными способностями, но и работать в условиях риска, неопределенности и стресса.

Следовательно, консультант должен не только уметь решать поставленные задачи, но так же разьяснять, убеждать и помогать в любом обращении клиента. Поэтому, ценными являются те консультанты, которые имеют в показателях отличный и завершённый результат трудовой деятельности и социальную, экономическую, техническую, юридическую эффективность [1, с. 54].

В консультационной деятельности, консультант должен взаимодействовать с клиентом и при любых критических ситуациях находить компромисс.

Рассмотрим наиболее актуальные претензии клиентов к консультантам:

1) Низкий уровень в креативном подходе консультанта к решению проблемы клиента.

2) Отсутствие точной ориентации на результат, то есть консультант не имеет представления о том, какой результат получит входе предложенных вариантов решения проблемы.

3) Минимальная обратная связь между консультантом и клиентом.

4) Непонимание консультантом четких задач и предложений клиента.

Все данные претензии являются частыми и их устранение может привести к этичности и компетентности консультанта, а также взаимодействию и поиску компромиссов между консультантом и клиентом [2, с. 115].

Итак, рассмотрев претензии клиентов к консультантам, можно подойти к рассмотрению проблем управленческого консультирования:

1) Консалтинговые технологии развиваются в одном направлении, а именно, в ликвидации заброшенных проблем, а не их предупреждения.

2) Низкий уровень образования у специалистов консультационной деятельности, который влияет на качество предоставляемых услуг.

3) В консалтинговых организациях остаются не проработанные правовые основы взаимоотношений сторон в элементах управленческого консультирования, а так же обязанности, права и порядок.

4) Если начальство организации обращается к консультантам то, это говорит о низком уровне профессиональной квалификации руководителя.

Таким образом, данные проблемы заключатся в том, что российские консультанты не имеют поддержки в области качественной подготовки специалистов, что конечно же снижает эффективность показателей перед западными управленческими консультантами. Так же здесь не менее важной проблемой остаются то, что все нововведения в данной области, остаются в собственности одной организации или выходят за ее пределы, но на небольшой участок. Данное состояние управленческого консультирования вызвано еще и тем, что чаще всего привлечением консультанта в организацию занимаются руководители службы персонала, а они, к сожалению, в большей степени обращаются к западным технологиям, не столько эффективным, но более распространенным и актуальным.

Список литературы

1. Блинов А. О., Дресвянников В. А. Управленческое консультирование : учебное пособие. – М. : Дашков и К, 2013. – 215 с.
2. Гвишиани Д. М. Управленческое консультирование. – М. : ЭКО, 2012. – 315 с.

ЦИКЛ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ КАК БАЗОВЫЙ ПОСТУЛАТ ОРГАНИЗАЦИИ ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «N», ДЕЙСТВУЮЩЕЙ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА МЕЖКОМНАТНЫХ ДВЕРЕЙ)

Т. А. Шуленкова,
магистр Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Н. М. Цыцарова

Одним из ключевых направлений исследований в теории и практике менеджмента на сегодняшний день можно считать изучение принципов управления и функционирования, обеспечивающих результативность и эффективность деятельности предприятия и его конкурентоспособность в краткосрочной и долгосрочной перспективе. При этом существенное внимание уделяется вопросам рационального целеполагания, с одной стороны, и процессам достижения поставленных целей с другой. Второй аспект интегрирует ряд задач, связанных с обеспечением результативности и эффективности отдельных процессов и деятельности в целом.

В рамках настоящей статьи рассмотрена практическая значимость применения концепции цикла управления результативностью в оперативном и стратегическом менеджменте.

Первоочередной задачей исследования следует считать определение понятийной базы. Объективная необходимость конкретизации понятий «результативность» и «эффективность» и их теоретико-практического разграничения связана с тесной взаимосвязью и взаимозависимостью исследуемых понятий, а также со спецификой их использования в переводной литературе (что особенно актуально ввиду наличия большого количества иноязычных трудов, имеющих фундаментальное и прикладное значение в исследуемой области).

Узкий подход к определению понятий рассматривает результативность и эффективность как критерии функционирования с позиций достижения целей. Так в стандарте ISO 9000:2011 результативность (*effectiveness*) определена как степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов; а эффективность (*efficiency*) – как связь между достигнутым результатом и использованными ресурсами [2]. Данный подход отражает количественную составляющую исследуемых понятий: результативность есть отношение фактических результатов к плановым; эффективность – отношение результата к затратам. Следует отметить, что такое рассмотрение целесообразно при анализе отдельных процессов функционирования и в рамках оценки проектов. Однако с ростом структурной сложности объекта наблюдается дифференциация результатов и, как следствие, происходит смещение из количественной области в качественную, где становится очевидна ограниченность данного подхода.

Рассматривая всю совокупность результатов функционирования организации, правомерно говорить о широком подходе, предполагающем интегральную оценку деятельности предприятия. В англоязычной литературе данный подход нашел отражение в использовании термина «*performance*» как комплексного критерия. Для большинства русскоязычных источников характерно либо приравнивание данного термина к понятию эффективности (*Business Performance Management* – официальное название в русском языке управление эффективностью бизнеса [4, стр. 7]), либо использование тождественности понятий «эффективность» и «результативность» (*Key Performance Indicators* – ключевые показатели результативности/эффективности). Однако термин «*performance*» целесообразно рассмотреть как более широкий относительно данных понятий, исходя из существующих концепций. Так С. Синк выделяет семь взаимозависимых факторов, которые определяют «*performance*» (условно переведем как комплексный критерий функционирования предприятия) [5, стр. 9]:

- результативность (effectiveness) – степень достижения системой поставленных целей;
- эффективность (efficiency) – степень, с которой система выполняет работу, имея при этом определенный набор ресурсов;
- качество (quality) – степень, соответствия системы требованиям, спецификациям или ожиданиям;
- доходность (profitability) – соотношение между суммой доходов и произведенными затратами;
- производительность (productivity) – соотношение продуктов на выходе системы и ресурсов на входе;
- качество трудовой жизни (work life quality) – способ участников отвечать на социотехнические аспекты системы;
- инновационность (innovation) – степень творческой активности, применяемой для разработки более функциональных продуктов/услуг.

Данная концепция отражает системный подход к функционированию предприятия и оценке результатов его деятельности, что обуславливает тесную взаимосвязь категорий «эффективность» и «результативность» как базовых структурных элементов. Это приводит к объективной трудности их идентификации и разграничения, как в теоретическом аспекте, так и в рамках практической деятельности по управлению предприятием.

Второй основополагающей задачей исследования следует считать рассмотрение концепции цикла управления результативностью. Под циклом управления результативностью понимается цикл Деминга (PDC(S)A) [1, стр. 29-30], который является модификацией цикла Шухарта. Базовая концепция была ориентирована на процесс совершенствования продукции: цикл specification («спецификация»), production («производство»), inspection («проверка») составляет динамичный процесс познания, что делает производство «самосовершенствующимся» процессом [6, стр. 44-45]. Для расширения сферы применения и обеспечения инвариантности относительно типа объекта Деминг трансформировал цикл Шухарта в цикл PDCA – план (plan), осуществление (do), контроль (check), действие (action) (рис. 1). Данный цикл рассматривается как естественный процесс совершенствования в общем смысле, вследствие чего он находит широкое применение не только в управлении качеством, но и в менеджменте организации в целом.

Применительно к управлению результативностью цикл Деминга следует считать не конкретным прикладным инструментом, который можно применить для решения задач в области управления результативностью, а базовым постулатом, который должен быть положен в основу деятельности для обеспечения ее результативности. Иными словами компания может выбрать и использовать наиболее приемлемые для нее (по ряду объективных и субъективных причин) методы и инструменты, каждый из

которых потенциально способен дать желаемый результат, но общая система функционирования должна быть ориентирована на реализацию цикла PDCA. Исключение из данной последовательности одного из этапов и/или отсутствие цикличности на практике приводит к невозможности обеспечения результативности, так как нарушается порядок получения и усвоения знаний, а деятельность перестает быть «саморазвивающейся» и контролируемой.

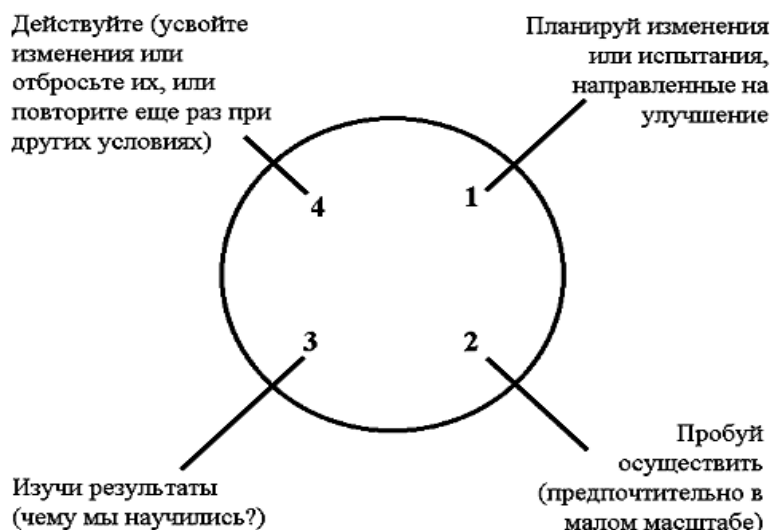


Рисунок 1 – Цикл Деминга [3, стр. 186]

Универсальность концепции обуславливает возможность применения цикла управления результативностью как в стратегическом, так и в оперативном менеджменте. Однако особенности решаемых задач формируют специфику использования на каждом уровне управления.

Для стратегического уровня управления характерно рассмотрение результативности как комплексной величины (широкий подход), в результате чего деятельность по ее управлению характеризуется многоаспектностью и многозадачностью. Что, в свою очередь, приводит к формированию в рамках цикла PDCA вспомогательных подциклов более низкого уровня, также действующих согласно модели «план»-«осуществление»-«проверка»-«действие». Успешность управления результативностью на более высоком уровне, таким образом, зависит от успешности аналогичных процессов на нижестоящих уровнях.

Для понимания происходящих на стратегическом уровне процессов рассмотрен конкретный пример: проведен ретроспективный анализ процесса эволюционного развития компании «N», действующей в сфере производства межкомнатных дверей, для отражения общих закономерностей.

Анализ динамики развития объекта исследования позволяет выделить три ключевых процесса – производство, сбыт и организационные (структурные) преобразования – совокупность изменений которых приводит к эволюции системы в целом. Следовательно, данные процессы могут быть рассмотрены как вспомогательные подциклы относительно процесса стратегического развития. Базовые характеристики отдельных подциклов на разных этапах развития компании «N» приведены в табл. 1.

Таблица 1 – Характеристика этапов развития подциклов компании «N»

Этап	Характеристика производства	Характеристика организационной структуры	Характеристика сбыта
1.	Серийное производство	Производственное предприятие	Дилерские сети
2.	Серийное производство + работа под заказ	Производственное предприятие + Торговые дома + Фирменные магазины	Дилеры + Собственная розничная сеть
3.	Серийное производство + работа под заказ на постоянной основе	Производственное предприятие + Торговые дома + Сеть фирменных магазинов	Сертифицированные дилеры + Собственная розничная сеть
4.	Мелкосерийное производство + позаказная система работы	Производственное предприятие + Торговые дома + Сеть фирменных магазинов + Компании, занимающиеся вспомогательными видами деятельности	Сертифицированные дилеры + Собственная розничная сеть

Развитие производственного процесса можно охарактеризовать как «движение» от серийного к мелкосерийному производству (с реализацией позаказной системы работы) для обеспечения экономической эффективности с учетом специфики функционирования. Эволюцию сбыта – как поиск наиболее успешной комбинации между работой через торговых агентов и организацией собственной сети продаж. А изменения организационной структуры как сопровождение всех функциональных преобразований.

На рис. 2. изображена условная модель процесса изменения отдельно взятого подцикла. Римскими цифрами обозначены этапы развития, соответствующие этапам развития объекта исследования. Цикл Деминга применительно к каждой стадии развития отражает соответствие данного процесса концепции цикла PDCA (процесс «самосовершенствования»): результаты предшествующего этапа формируют исходные показатели для следующего, а переход от одной стадии к другой предполагает построение плана, его реализацию (что в свою очередь формирует циклы PDCA оперативного уровня), оценку с позиций достижения конечной цели и действие в соответствии с полученными результатами.

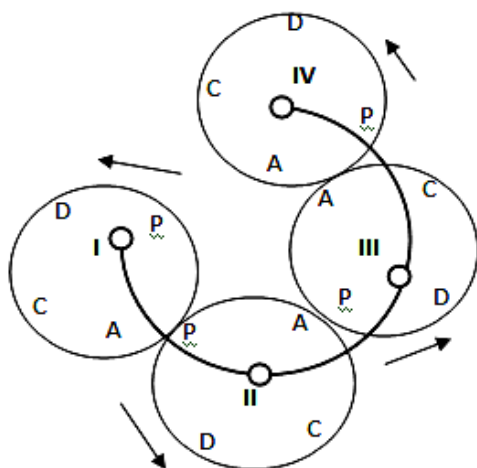


Рисунок 2 – Условная структурная схема процесса изменения

Так как совокупное совершенствование производственных, сбытовых и организационных процессов приводит к совершенствованию исследуемой компании в целом, можно говорить о функциональной взаимозависимости подциклов и их включенности в структуру управления результативностью на стратегическом уровне. На рис. 3. приведена схема, отображающая процесс развития объекта исследования с позиции управления результативностью.

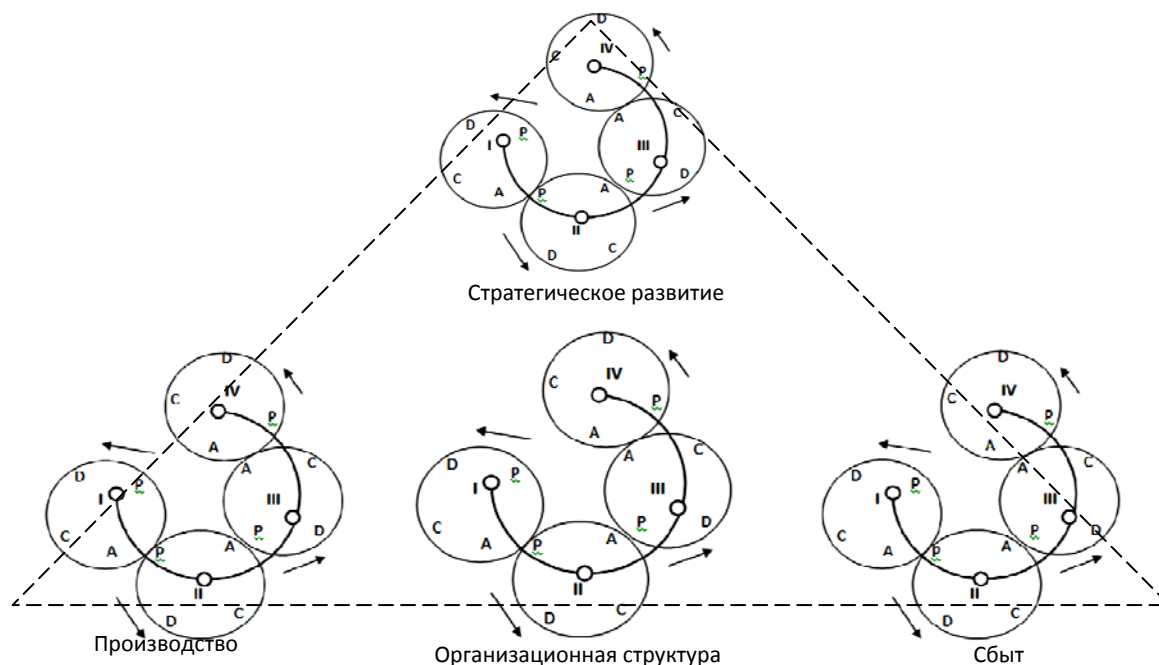


Рисунок 3 – Схема развития объекта исследования с позиции управления результативностью

В общем виде схема может быть дополнена n-м количеством подуровней (в зависимости от структурной сложности процесса достижения цели), где нижний ярус будет соответствовать циклам управления результативностью на оперативном уровне. Управление результативностью на данном уровне принимает более локальный характер, в полной мере соответствующий классической модели PDCA, что в ряде случаев позволяет рассматривать понятие «результативность» с позиций узкого подхода и оценивать ее количественно.

Резюмируя полученные результаты, можно сделать вывод, что цикл Деминга носит фундаментальный характер и имеет прикладное значение для обеспечения эффективного функционирования предприятия. Следует также отметить, что циклы управления результативностью на разных уровнях управления взаимосвязаны: «сверху вниз» обеспечивается общность целей и задач (характерны преобладание нацеленности на достижение комплексной эффективности и широкий подход к определению понятия «результативность»); «снизу вверх» формируется общая результативность деятельности (превалируют нацеленность на достижение конкретных целей и рассмотрение результативности в более узком значении).

Список литературы

1. Армстронг, М. Управление результативностью: Система оценки результатов в действии [Текст] / Майкл Армстронг, Анжела Бэрн ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2011. – 250 с.
2. ГОСТ ISO 9000-2011. Система менеджмента качества. Основные положения и словарь [Электронный ресурс]. – Введ. 2013-01-01. – Москва : Стандарт информ, 2012 – Режим доступа : <http://protect.gost.ru/v.aspx?control=8&baseC=6&page=0&month=1&year=2009&search=Системы%20менеджмента%20качества.%20Основные%20положения%20и%20словарь&RegNum=1&DocOnPageCount=15&id=171911&pageK=C722FBDF-D14449A5-A620-CBFC15D2E3E1>. (10.06.2017).
3. Нив, Г. Р. Пространство доктора Деминга [Текст] / Г. Р. Нив ; пер. с англ. – Москва : МГИЭТ (ТУ), 1996. – 344 с.
4. Система управления результативностью персонала [Электронный ресурс] : метод. пособие // Консалтинговая группа ВІ ТО ВЕ. – Санкт-Петербург, 2012. – 29 с. – Режим доступа: http://www.bitobe.ru/tpl/docs/pdf/upravlenie_effektivnistiyu_personala.indd.pdf. (10.06.2017).
5. Measuring Business Results The Role of the Workplace [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.thespaceplace.net/pdf/steelcase_measurement.pdf. (10.06.2017)
6. Shewhart Walter Andre Statistical method from the viewpoint of quality control. – Washington, The Graduate School, the Department of Agriculture, 1939. – P. 155.

УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Д. В. Шумилова,

*студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент М. В. Кангро*

Экономическое положение коммерческих организаций в современных условиях можно сравнить с постоянной борьбой в конкурентной среде. Выжить в такой среде достаточно сложно, но возможно, благодаря разработке стратегии по укреплению своего положения на рынке и развития хозяйственной деятельности, результатом которой является получение прибыли.

«Способом выйти из тяжелой ситуации, которая чаще всего сопряжена с кризисом в организации, является выпуск продукции, которая пользуется спросом у населения» [1; с. 13]. Важным элементом финансовой политики организации является планирование прибыли. Поэтому все большую популярность набирают вопросы, касающиеся разработки стратегических направлений организации по стабильному получению прибыли в условиях постоянно изменяющихся условиях внешней среды. Именно прибыль является тем показателем, опираясь на значение которого можно рассуждать об эффективности деятельности предприятия.

В условиях современно развивающегося рынка прибыль является главным финансовым источником инновационного развития и модернизации материально-технической базы организации, повышения ее общественных стандартов и прочее.

Процедура планирования прибыли – это формирование системы действий и мероприятий, которые направлены на обеспечение получения прибыли в определенных размерах и рациональное ее использование в будущем с учетом целей организации.

Важным является тот факт, что процедура планирования прибыли компании не имеет первостепенного значения, поскольку именно создание стратегии получения прибыли компанией в долгосрочном периоде формирует сильные стороны организации, благодаря которым, в свою очередь, возникает возможность получить конкурентные преимущества.

Процесс роста прибыли тесно связан с такими экономическими факторами, как увеличение объема реализуемой продукции, рост цен на товары, что приводит к повышению ее качества, расширение или уменьшение масштабов производства (что зависит от потребностей и пожеланий потребителей) и прочее.

«Многочисленно проведенные исследования экономического состояния отдельных компаний продемонстрировали следующую закономер-

ность: увеличение показателей прибыли имеет прямую зависимость от степени модернизации производственных процессов» [3; с. 29].

Первостепенной целью экономического управления прибылью можно назвать формирование рациональной стратегии получения прибыли компании, определение главных направлений ее использования и оптимального уровня рентабельности финансовых вложений в долгосрочном периоде.

В рамках темы необходимо, на мой взгляд, рассмотреть одно из направлений стратегического управления – внутриорганизационное планирование. Такая стратегия дает возможность компании увидеть различные пути своего развития, получить прибыль от реализации хозяйственной деятельности и повышения степени экономической безопасности.

Задание конкретного ритма развития компании можно объяснить ее способностью осуществления воспроизводственной процедуры финансирования в крупных масштабах. Для достижения такой цели необходимо наладить все каналы обеспечения расширенного воспроизводства предприятия для получения конкретных размеров прибыли, в идеале максимальных.

Формирование стратегии любой компании начинается с определения факторов прямого и косвенного воздействия, а также учитываются особенности данной компании, например, ее жизненный цикл. В качестве одной из важных стратегий управления прибылью рекомендуют включение компании в категорию безубыточных организаций и достижение ею оптимального в соответствии с целями, уровня прибыльности.

В период стабилизации необходимо применять стратегию сохранения темпов роста прибыли с учетом различных экономических факторов. Период спада требует удержания позиций на рынке. При таких условиях при наличии базовой стратегии выживания предприятиям нужно применять одну из стратегий управления прибылью: стратегию обеспечения минимального уровня рентабельности или стратегию достижения безубыточности его деятельности. Для организаций, в соответствии с определенным периодом жизненного цикла, необходимо рассчитать показатели успеха и стратегические карты управления прибылью. «Для обеспечения эффективности системы управления прибылью в организационную структуру предприятий надо вводить контроллинг» [2; с. 2].

Большое значение в системе контроллинга имеет оперативный анализ отклонений затрат предприятия. Необходимым условием эффективного формирования прибыли предприятия является экономический анализ его деятельности, который проводится на основе детальной планировки отдельных направлений использования средств для достижения стратегических целей деятельности предприятия, а также планирование прибыли

должно быть подкреплено его реальными возможностями по получению необходимой суммы.

Таким образом, компания имеет необходимость активно осуществлять поиск направлений совершенствования деятельности и повышения собственной конкурентоспособности, что приведет к увеличению прибыльности и рентабельности. Для достижения наиболее предпочтительного показателя прибыли компания имеет необходимость решить ряд задач по обеспечению роста объемов деятельности, рационального управления затратами, увеличения эффективности использования материально-технической базы, повышения производительности труда, оптимизации структуры оборотных средств и создания рациональной системы управления, благодаря которой появляется возможность построения грамотной деятельности компании.

Список литературы

1. Листопад Е. В., Ронова Г. Н. Эффект финансового рычага как способ определения финансового риска организации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 12-3. – С. 12-15.
2. Рындина Е. С. Управление денежными потоками на предприятии // Политик, экономика и инновации . – 2016. – № 1. – С. 1-3.
3. Свороб Н. С., Сенченко Е. В. Прибыль коммерческого предприятия : виды и факторы, оказывающие влияние на нее // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2015. – № 28. – С. 24-34 .
4. Щербина Т. А., Моисиду В. В. Инструменты текущего управления денежными потоками // Economics. – 2015. – № 4 (5). – С. 5.
5. Яковлев Р. О., Халафова Э. С., Тихонова Т. П., Баранникова К. М. Управление прибылью предприятия в современных условиях // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 12-3. – С. 196–198.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

И. Н. Щербатая,
студентка Новосибирского государственного университета
экономики и управления
Науч. рук. – ст. преподаватель М. В. Беллендир

В настоящее время большинство компаний испытывают финансовые трудности, в связи с чем оценка финансового состояния становится весьма актуальной, особенно при оценке обеспеченности их экономическими ресурсами и инвестиционной привлекательности.

Финансовое состояние включает в себя показатели, с помощью которых можно оценить наличие, распределение и использование финансовых ресурсов организации. Финансовое состояние позволяет найти недостатки в работе и источники их возникновения, а также на основе полученных результатов разработать конкретные рекомендации по оптимизации деятельности предприятия. В научно-экономической литературе на сегодняшний день единого определения финансового положения не существует.

Современная отечественная аналитическая практика изобилует разнообразными методиками и подходами к анализу финансового состояния компании. Обширная методическая база российских ученых и специалистов, колоссальный опыт практических исследований способствуют постижению и развитию техники анализа финансового состояния. Рассмотрим основные методики анализа финансового состояния таких отечественных авторов, как Балабанов И. Т, Ковалев В. В, Савицкая Г. В, Ефимова О. В.

По мнению Савицкой Г. В., финансовое состояние – система показателей, показывающих состояние капитала в процессе его кругооборота, а также способность финансировать свою деятельность на данный момент времени [4, с. 525]. Анализ финансового состояния по методике Савицкой Г. В состоит из четырех этапов. Первый этап начинается с исследования источников формирования капитала, оценки качества управления активов и пассивов, обнаружения операционного и финансового рисков. На втором этапе осуществляется анализ эффективности использования капитала, оценка деловой активности и риска потери деловой репутации. На третьем этапе изучается финансовое равновесие между отдельными разделами и подразделами актива и пассива баланса и оценка степени финансовой устойчивости. Последний этап – анализ ликвидности баланса, сбалансированности денежных потоков, платежеспособности и инвестиционной привлекательности предприятия.

При данном методе применяются такие приемы как коэффициентный и сравнительный анализ [4, с. 526-527]. Особенностью и достоинством данной методики является то, что в ней применяется метод сравнения с фактических результатов с организации с результатами деятельности за прошлые года [4, с. 528].

Финансовый анализ по методу Ефимовой О. В. проходит также как у Савицкой в четыре этапа. На первом этапе проводится предварительная оценка финансового положения предприятия. На этой стадии необходимо сделать заключения в отношении основных показателей, раскрыть основные направления поведения показателей. Следующий этап – экспресс-анализ текущего состояния при помощи расчета финансовых коэффициентов. Ефимова О. В. предлагает группировку показателей по экономическому содержанию, в результате чего, становится возможным дать оценку их ликвидности. [2, с. 26-27]. Третий этап называется углубленный анализ.

Такой анализ выполняется лицами, которые могут охарактеризовать причины появившихся проблем на основе детального исследования внутренней информации. Четвертый этап – прогнозный анализ основных показателей, которые дают оценку финансовой устойчивости. Задача анализа на данном уровне выяснить, как прошлые и нынешние события, а также будущие решения руководства могут оказать влияние на способность организации сохранять финансовую устойчивость [2, с. 29]. При проведении анализа необходимо использовать такие приемы как коэффициентный и горизонтальный, вертикальный анализ.

Для выполнения анализа по указанной методике помимо финансовой отчетности необходимо использовать дополнительные материалы для характеристики состояния внешней и внутренней среды анализируемой организации (прогнозы и программы правительства, данные национальных статистических комитетов, данные периодической печати и др.) [2, с. 25]. Отличительной чертой методики является то, что она предлагает использовать внутренний анализ и более расширенную информационную базу, что качественно улучшает сам финансовый анализ.

Методика финансового состояния, разработанная В. В. Ковалевым, состоит из двух этапов: экспресс-анализ и детализованный анализ.

Целью экспресс-анализа является оценка финансового благосостояния и динамики развития организации. Данный этап включает в себя несколько операций: проверка отчетности; ознакомление с пояснительной запиской к балансу; обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта; формулирование вывода о необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового состояния [3, с. 120].

Цель второго этапа – детальное описание имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его функционирования в течение отчетного периода, а также возможностей развития в будущем. Этот этап конкретизирует и дополняет отдельные процедуры экспресс-анализа.

В. В. Ковалев предлагает следующую программу углубленного анализа финансовой деятельности предприятия, состоящую из трех этапов:

- предварительный обзор экономического и финансового положения;
- оценка и анализ экономического потенциала;
- оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности.

Достоинством этого метода заключается в подробном исследовании положения предприятия, но связи с этим вытекает недостаток – увеличивается трудоемкость работы при расчете множества коэффициентов.

Методика финансового состояния, предлагаемая И. Т. Балабановым, понимается как характеристика его конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала. Характеристику финансового состояния И. Т. Балабанов предлагает провести по следующей схеме: анализ доходности (рентабельности); анализ финансовой устойчивости; анализ кредитоспособности; анализ использования капитала; анализ уровня самофинансирования; анализ валютной самоокупаемости [1, с. 432].

При использовании данного метода применяются такие приемы анализа как расчет относительных коэффициентов, сравнение, группировка и метод цепных подстановок, горизонтальный и вертикальный анализ. Преимуществом подхода заключается в применении глубокого горизонтального анализа, который позволяет выявить причины, влияющие на изменение какого либо показателя [1, с. 433].

Таким образом, проведенный сравнительный анализ позволяет сделать вывод, что у всех рассмотренных методик есть следующие общие черты. Источником информации для проведения анализа во всех методиках служит бухгалтерская (финансовая) отчетность. Исключение составляет только методика Ефимовой О. В., согласно которой необходимо дополнительно использовать данные внутреннего учета. Также во всех рассмотренных методиках подходы к проведению финансового анализа являются в определенной степени схожими так как построены на аналогичных приемах анализа, в частности, горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный.

Основным различием рассмотренных методик является разность в этапах проведения анализа финансового состояния. Например, методика, разработанная Ковалевым В. В., представляет собой двух модельную структуру в отличие от остальных методик. При этом углубленный анализ проводится по результатам экспресс-анализа, тогда как другие методики, предполагают последовательное проведение всех этапов. Кроме этого отличия следует отметить, что Савицкая Г. В. считает, что финансовое состояние характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота, а Балабанов И. Т. считает, что финансовое состояние определяется конкурентоспособностью.

Приведенные методики анализа финансового состояния повторяют и дополняют друг друга, они могут быть использованы совместно или раздельно в зависимости от конкретных целей и задач анализа или информационной базы. Поэтому особая роль при выборе методики отведена руководству организации, которое применяет результаты финансового анализа для принятия управленческих решений на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

Список литературы

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 528 с.
2. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник. – М. : Омега, 2009. – 350 с.
3. Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятия : учебное пособие / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2011. – 234 с.
4. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник. – 14-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 649 с.

ПРОБЛЕМЫ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОРПОРАЦИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

А. В. Щипцова,

магистр Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., профессор В. Н. Шитов

Одним из основных показателей, характеризующих финансовое состояние компании, является платежеспособность. Данное понятие определяет способность организации в полном объеме и в установленные сроки удовлетворить требования по платежам от контрагентов, вернуть кредиты, произвести выплату персоналу компании и платежи в бюджет. Данная способность определяется наличием у организации денежных средств, что в свою очередь имеет зависимость от того, в какой степени выполняют свои обязательства партнеры. Имея ликвидные активы, компания платежеспособна, что дает преимущество перед конкурентами как в привлечении инвестиций и получении кредитов, так и в поиске контрагентов.

Проанализируем две крупных компании и выявим проблемные зоны. Начнем с анализа ликвидности баланса. В таблице 1 указаны показатели ликвидности активов компаний ПАО Магнит и ООО Лента.

Сопоставляя активы по степени их ликвидности, а пассивы по срокам их погашения, сформируем агрегированный баланс ликвидности. Проанализируем ликвидность баланса торговой организации за отчетный период путем применения стандартных методов.

Таблица 1 – Показатели ликвидности активов ПАО Магнит и ООО Лента за период 2014-2016 гг., в тыс.руб.

Корпорация/ Показатель	A1 2014	A1 2015	A1 2016
ПАО Магнит	7081921	18167198	8637373
ООО Лента	6182830	11970383	22304029
	A2 2014	A2 2015	A2 2016
ПАО Магнит	631558	813294	995832
ООО Лента	10168317	15909548	17324585
	A3 2014	A3 2015	A3 2016
ПАО Магнит	59548045	86771204	122178146
ООО Лента	19466433	23976135	26437521
	A4 2014	A4 2015	A4 2016
ПАО Магнит	200925542	239019429	272366626
ООО Лента	71584074	100391815	102419238

В таблице 2 указаны показатели ликвидности пассивов анализируемых организаций.

Таблица 2 – Показатели ликвидности пассивов ПАО Магнит и ООО Лента за период 2014-2016 гг., тыс. руб.

Корпорация/ Показатель	П1 2014	П1 2015	П1 2016
ПАО Магнит	48171883	66796485	88368968
ООО Лента	33692694	48862362	49012520
	П2 2014	П2 2015	П2 2016
ПАО Магнит	47945064	82665124	78267435
ООО Лента	7204880	13892876	11148894
	П3 2014	П3 2015	П3 2016
ПАО Магнит	45904937	55029481	72407081
ООО Лента	41891766	61723414	74178051
	П4 2014	П4 2015	П4 2016
ПАО Магнит	74160976	143655578	165134492
ООО Лента	26612314	27769229	34145908

Определим платежный излишек (недостаток) компании Магнит. Данные расчетов указаны в таблице 3.

Таблица 3 – Платежный излишек (недостаток) ПАО Магнит, тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
A1-П1	-41089962	-48629287	-79731595
A2-П2	-47313506	-81851830	-77271603
A3-П3	13643108	31741723	49771065
П4-А4	-126764566	-95363851	-107232134

Согласно правилам $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$. Из полученных данных по компании ПАО Магнит следует вывод: на протяжении исследуемого периода из всех условий выполняется только одно ($A3 > П3$), что говорит о достаточном объеме медленно реализуемых активов для покрытия долгосрочных пассивов.

Таким образом, баланс организации не является абсолютно ликвидным. Отсутствие соблюдения условия $A1 \geq П1$ обусловлено спецификой деятельности компании. А именно оптовая и розничная торговля живет кредитными средствами, на которые закупается продукция для реализации. Для максимизации выручки денежные средства всегда находятся в обороте, что обуславливает малую величину денежных свободных средств. Нарушение условия $A2 \geq П2$ говорит о нехватке быстрореализуемых активов необходимых для погашения краткосрочных кредитов и займов. Однако наблюдается положительная динамика сокращения данного разрыва к концу 2016 года. Нарушение условия $П4 \geq А4$, а также резкий скачок в сторону возрастания недостатка средств, служит индикатором недостатка собственного капитала и других постоянных пассивов для обеспечения потребности в оборотных активах.

В таблице 4 указаны расчеты по платежному излишку (недостатку) компании Лента.

Таблица 4 – Платежный излишек (недостаток) ООО Лента, тыс.руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
A1-П1	-27509864	-36891979	-26708491
A2-П2	2963437	2016672	6175691
A3-П3	-22425333	-37747279	-47740530
П4-А4	-44971760	-72622586	-68273330

По данным таблицы 4, компания ООО Лента также не имеет абсолютно ликвидного баланса, так как выполняется лишь одно условие: $A2 \geq П2$, что свидетельствует о достаточности быстрореализуемых активов для покрытия краткосрочных займов и кредитов. Стремительное увеличение недостатка наименее ликвидных активов для покрытия долгосрочных

пассивов ($A3 \leq P3$) отрицательно сказывается на платежеспособности компании в долгосрочной перспективе. Вследствие невыполнения условия $P4 \geq A4$ организация является финансово неустойчивой.

Рассмотрим ликвидность компаний в разрезе коэффициентов, характеризующих сравнение величины текущих задолженностей организации и ее оборотных средств, которые должны обеспечить погашение этих задолженностей [1, с. 36].

Таблица 5 – Коэффициенты ликвидности ПАО Магнит и ООО Лента за 2014-2016 гг.

Показатель	ПАО Магнит			ООО Лента		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэф. абсолютной ликвидности	0,07	0,12	0,05	0,15	0,19	0,37
Коэф. текущей ликвидности	0,69	0,70	0,79	0,87	0,82	1,09
Коэф. критической ликвидности	0,08	0,12	0,05	0,39	0,44	0,65

В целом, коэффициенты ликвидности показывают тенденцию сохранения дисбаланса активов и пассивов ПАО Магнит в силу несоответствия нормативным значениям. Коэффициент абсолютной ликвидности имеет отрицательное изменение: согласно нормативу 0,2-0,5 коэффициент так и не достиг минимального значения диапазона за исследуемый период, что говорит о недостатке денежных средств для покрытия краткосрочных обязательств. Однако для компании ООО Лента данный норматив коэффициента выполняется и имеет положительную динамику [2, с. 82].

К концу 2016 года коэффициент критической ликвидности для компании Магнит сократился и также не входит в норматив 0,6-0,8. Однако небольшая доля дебиторской задолженности в активах организации является плюсом, так как не образуется зависимость от финансового состояния контрагентов. Для компании Лента динамика изменения данного коэффициента является положительной. И к концу 2016 года значение коэффициента вошло в нормативные значения.

Следующий коэффициент (текущей ликвидности) у организации ПАО Магнит имеет медленный рост, в сравнении со второй организацией. Для компаний розничной торговли будет считаться нормой, если данный коэффициент будет близок к единице. Как видно из рисунка 1, стремление к норме наблюдается у обеих компаний. Данная ситуация говорит о наличии способности расплатиться своими оборотными активами по краткосрочным обязательствам [3, с. 59].

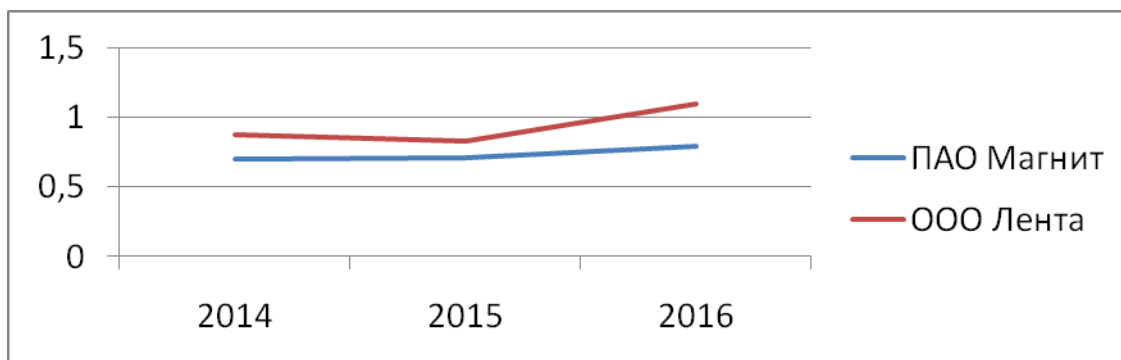


Рисунок 1 – Динамика коэффициента текущей ликвидности
ПАО Магнит и ООО Лента за 2014-2016 гг.

Основными путями улучшения показателей платежеспособности являются:

1. Снижение кредиторской и дебиторской задолженности. Это может быть достигнуто через анализ и контроль кредиторской и дебиторской задолженности (контроль за оборачиваемостью средств в расчетах и ее ускорение через направление части прибыли на пополнение оборотных средств; соблюдение сроков возврата заемных средств, пересмотр системы расчетов с покупателями и заказчиками; работа с дебиторами через отправку писем, звонков, продажи их задолженности другим организациям, правильное построение аналитического учета для обеспечения получения данных о сроках погашения, образования просрочек и т. д.).

2. Увеличение собственного капитала путем обеспечения роста нераспределенной прибыли. Увеличение прибыли за счет реализации программ по улучшению конкурентных преимуществ: обновление дизайна магазинов, ассортимента продукции, организация различных акций, внедрение новых методов продаж.

Список литературы

1. Гришаева М. А. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия / М. А. Гришаева // Современные проблемы инновационного развития науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (8 ноября 2016 г, г. Новосибирск). В 3 ч. Ч. 1. – Уфа : МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С. 35-38.

2. Донцова Л. В Анализ финансовой отчетности : практикум / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – М. : Издательство «Дело и Сервис», 2015. – 144 с.

3. Зубова Е. В. Проблемы ликвидности и платежеспособности российских организаций / Е. В. Зубова // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. – 2017. – № 2 (4). – С. 56-60.

4. Финансовая отчетность ПАО Магнит 2014-2016 гг. // URL: <http://ir.magnit.com/>; форум URL: <http://ir.magnit.com/ru/financial-reports-rus/> (дата обращения 21.04.2017).

5. Финансовая отчетность ООО Лента 2014-2016 гг. // URL: <http://www.lenta.com/>, Форум URL: <http://www.lenta.com/page/3383/> (дата обращения 21.04.2017).

6. Шитов В. Н. Деньги. Кредит. Банки : учебное пособие. Часть 2. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – 171 с.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

А. В. Ярмольчук,

студент Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Т. Е. Минякова

Организации, приглашая консультантов для оказания им консультационной помощи, несут определенные материальные затраты и поэтому заинтересованы в окупаемости средств. После выполнения пунктов консультационного договора необходимо определить его результативность, проанализировать весь процесс, каждый его этап.

Главная сложность в определении эффекта консультирования, даже в том случае, когда имеются изменения в результатах производства, заключается в следующем. Любая хозяйственная операция в первую очередь является открытой системой. Поэтому при параллельном воздействии факторов, не связанных с консультированием (изменения цен, структурные сдвиги, новые капитальные вложения и т. д.), трудно отличить вклад консультантов от вклада работников клиента. Для преодоления этих трудностей известен пока один путь – использование соответствующих коэффициентов, которые определяются с помощью экспертных оценок.

Цель исследования – исследование экспертного метода в возможности применения для оценки эффективности управленческого консультирования.

Под экспертными оценками понимается комплекс логических и математических процедур, направленных на получение от специалистов информации, ее анализ и обобщение с целью подготовки и выработки рациональных решений.

Методы экспертных оценок можно разделить на две группы: методы коллективной работы экспертной группы и методы получения индивидуального мнения членов экспертной группы.

Методы коллективной работы экспертной группы предполагают получение общего мнения в ходе совместного обсуждения решаемой проблемы. Иногда эти методы называют методами прямого получения коллективного мнения. Основное преимущество этих методов заключается в возможности разностороннего анализа проблем. Недостатками методов является сложность процедуры получения информации, сложность формирования группового мнения по индивидуальным суждениям экспертов, возможность давления авторитетов в группе.

Методы коллективной работы включают: методы «мозговой атаки», «сценариев», «деловых игр», «совещаний» и «суда».

Методы получения индивидуального мнения членов экспертной группы основаны на предварительном получении информации от экспертов, опрашиваемых независимо друг от друга, с последующей обработкой полученных данных. К этим методам можно отнести методы анкетного опроса, интервью и методы «Дельфи». Основные преимущества метода индивидуального экспертного оценивания состоят в их оперативности, возможности в полной мере использовать индивидуальные способности эксперта, отсутствии давления со стороны авторитетов и в низких затратах на экспертизу. Главным их недостатком является высокая степень субъективности получаемых оценок из-за ограниченности знаний одного эксперта.

Метод «Дельфи», или метод «дельфийского оракула», представляет собой итеративную процедуру анкетного опроса. При этом соблюдается требование отсутствия личных контактов между экспертами и обеспечения их полной информацией по всем результатам оценок после каждого тура опроса с сохранением анонимности оценок, аргументации и критики.

Основные этапы процесса экспертного оценивания:

- формирование цели и задач экспертного оценивания;
- формирование группы управления и оформление решения на проведение экспертного оценивания;
- выбор метода получения экспертной информации и способов ее обработки;
- подбор экспертной группы и формирование при необходимости анкет опроса;
- опрос экспертов (экспертиза);
- обработка и анализ результатов экспертизы;
- интерпретация полученных результатов;
- составление отчета.

Экспертами являются руководители и консультанты. Следующим ключевым вопросом при определении экономической эффективности консультирования является выбор показателей, на основании которых можно ее оценить.

Практика консультирования показывает, что в результате консультирования нечто увеличивается (например, объем продукции, прибыль) или уменьшается (себестоимость). Поэтому в тексте договора целесообразно указывать направления, в которых управленческое консультирование может дать положительные результаты, т. е. обсудить перечень показателей. После проведения этапа диагностики консультанты сообщают заказчику о результатах, и стороны обсуждают конкретный показатель, по которому определяется эффект.

В случае, когда консультационные рекомендации содержат большое количество мероприятий, конечный эффект можно определить не на момент завершения работ по конкретной сделке, а через некоторое время после их завершения. Поэтому расчету эффективности и выбора периода определения результатов должен предшествовать аналитический обзор состояния дел на начало внедрения рекомендаций консультантов, а также тех изменений, которые происходят дальше.

Одним из основных показателей оценки управленческого консультирования в производстве является прирост прибыли. Это объясняется тем, что прирост прибыли синтезирует уменьшение затрат, рост объемов продукции, которая реализуется, и оценивает изменение объема прибыли.

Сложность оценки работы консультантов вполне понятна. Во-первых, результат многих управленческих нововведений, советов и рекомендаций трудно выразить количественно (например, перераспределение функций руководства с учетом индивидуальных особенностей руководителей).

Во-вторых, иногда наблюдается существенный временной лаг между внедрением новшества и результатом внедрения (например, практическая отдача цикла лекций и занятий для управленческого персонала на базе активных средств обучения).

В-третьих, результативность консультационной деятельности имеет опосредованный характер, поскольку в реализации идей консультанта может принимать участие целый ряд сотрудников организации, которые делают свой вклад в конечный результат. А иногда невозможно отделить вклад заказчика от усилий консультанта.

Существуют и другие условия и факторы, которые добавляют сложности в оценке результата консультационной деятельности. Поэтому практически нет методики расчета эффективности и результативности управленческого консультирования.

Таким образом, вопрос оценки результативности и эффективности консультационной деятельности позволяет заметить: результативность консультаций является более широким понятием, чем их эффективность, поскольку отражает ряд побочных критериев и экспертных оценок результатов консультирования с социальной, психологической и других сторон.

Экономическая эффективность консультирования во многих случаях может получить достаточно точную оценку, о чем говорят методические подходы к проблеме. Нужны специальные методики в этой области. Работа консультантов, ассоциаций, фирм в области рационализации управления крайне необходима в деле улучшения эффективности систем управления.

Список литературы

1. Рушайло П. Аудит с петлей на шее // Коммерсантъ. Деньги. – 2014. – № 16. – С. 66-75.
2. Галлямов Ф. Ф. Управленческое консультирование. – Владивосток : ВГУЭС, 2011. – 18 с.
3. Артерчук В. Д., Гузняева М. Ю. Оценка результативности управленческого консультирования // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 6 (часть 3). – 702-705 с.
4. Мисихин В. Р. Управленческое консультирование как фактор повышения эффективности управления современными организациями. – М., 2010. – 135 с.

ОСОБЕННОСТИ ТРУДА МЕНЕДЖЕРОВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РПУР

Ю. А. Ярухина,

***студентка Ульяновского государственного технического университета
Науч. рук. – к.э.н., доцент Пирогова Е. В.***

В современном мире менеджер – это человек, занимающий стабильную должность, который наделен полномочиями и обладающий ответственностью в области принятия решений по конкретным видам деятельности организации, функционирующей в рыночных условиях.

Определение «менеджер» сейчас очень часто используется к:

- организатору определенных видов работ в пределах отдельных подразделений или целевых групп;
- руководителю компании в целом или его подразделений и отделов;
- руководителю по отношению к подчиненным;
- администратору разных уровней управления, который стоит свою работу на основе современных методов.

Особая специфика труда менеджера заключается в конечном результате его деятельности, а результат – это принятое решение, организация которого и является содержанием работы менеджера.

Решение – это осознанный вывод об осуществлении (или неосуществлении) каких-либо действий. Нужда и необходимость принятия решений возникает при наличии заранее известных и поставленных задач, а также за счет появления новых задач или возникновения проблем, требующих осуществления регулирования.

Специалисты по управлению считают, что конечный результат деятельности менеджера в разных странах – различный.

Менеджмент	Конечный результат
Американский	Уровень прибыли предприятия или социальная эффективность институциональной организации
Японский	Совершенствование межличностных отношений
Европейский	Формирование качества продукта
Российский	Перестройка организационных структур и систем управления для организации в развивающейся рыночной экономике.

Основные задачи управляющего в организации сводятся к управлению объектом с целью достижения общих намеченных целей (разработка организационной структуры управления таким образом, чтобы наилучшим образом можно было достичь цели организации):

- обеспечение функционирования (ОФ) подсистемы снабжения;
- ОФ производственной системы;
- ОФ подсистемы сбыта продукции;
- ОФ финансовой подсистемы;
- ОФ инновационной подсистемы;
- ОФ социальной подсистемы;

Что касается содержания работы менеджера, Минцберг выделил общую черту управленческой работы - роли руководителя. Роль, по его словам, это «набор определенных поведенческих правил, соответствующих конкретной организации или конкретной должности». В своей работе Минцберг выделил 10 ролей, которые, по его словам, принимают на себя руководители в различные периоды и в разной степени. Он классифицирует их в рамках трех крупных категорий: межличностные роли, информационные роли и роли связанные с принятием решений. Все эти роли взаимозависимы и взаимодействуют для создания единого целого. Межличностные роли образуются из полномочий и статуса руководителя в организации и охватывают сферу его взаимодействий с людьми. Межличностные роли, это роли которые также служат пунктом сосредоточения информации, так как и информационные роли. Беря на себя и межличностные и информационные роли, управляющий способен играть роли, связанные с принятием решений: распределитель ресурсов, роль улажи-

вания конфликтов, роль связанная с решением проблем, ведение переговоров от имени организации. В сумме все эти 10 ролей, определяют объем и содержание работы руководителя.

Роли, связанные с принятием решений. Руководитель определяет направление роста развития организации. При этом он ищет разные возможности и во внутренней среде организации и во внешней. Когда в организации наблюдаются, какие-либо нарушения, отклонения, менеджер несет за это ответственность, он должен принять меры что бы их устранить. Он отвечает за распределение всевозможных ресурсов организации. Менеджер является представительным лицом своей организации.

Информационные роли. Менеджер выполняет роль сборщика разнообразной информации (в основном текущую) поступающей ему как из внутренней среды его организации, так и из внешних источников. Менеджер распределяет полученную им информацию между своим подчиненными, для начало выполнения работ с целью достичь общей поставленной цели организации. Он так же может передавать информацию за пределы своей организации, выступая в качестве представителя информации организации.

Межличностные роли. Менеджер – как главный руководитель, как высшая ступень управления. Отвечает за мотивацию и активизацию своего персонала на достижение целей организации, координирует их деятельность, отвечает за набор, подготовку новых работников. Обеспечивает работу внешних сетей и источников информации, которые представляют информацию и оказывают услуги.

Чтобы успешно выполнять все вышесказанные роли, менеджеры должны обладать специальными знаниями, навыками и умением пользоваться ими в повседневной работе по управлению организацией. Требования к руководителям можно условно разделить на две группы. Первую составляют знания и умения выполнять профессиональную работу в сфере управления. Они включают:

Умение правильно и быстро принимать управленческие решения, в условиях высокой динамичности и неопределенности внешней среды;

Информированность по вопросам развития отрасли, в которой работает организация: состояние исследований, техники, технологии, конкуренции, динамики спроса на рынке;

Умение управлять и правильно распределять ресурсы организации, прогнозировать и планировать работу компании, владение способами повышения эффективности управления;

Умение использовать современные методы и способы производства, продажи, средства коммуникации и связи.

Вторая группа требований предъявляемых к менеджерам связана с одной из главных функций руководителя – умения управлять людьми.

Менеджеры должны иметь личностные качества, которые усиливают доверие и уважение и авторитетность со стороны других.

В данную группу входят:

- высокое чувство долга, ответственности и преданность своему делу;
- честность в отношениях с людьми и доверие к партнерам;
- умение четко выражать свои мысли и убеждать;
- способность быстро восстанавливать свои физические и душевные силы и критически оценивать собственную деятельность.

Менеджеры высшего уровня управления определяют основное направление деятельности организации, ее основные цели и задачи. Как показывает опыт работы крупных предприятий, их главный менеджер тратит около 80% своего рабочего времени на формирование стратегии развития бизнеса, осуществления важных сделок, контактов и договоров. Оставшееся его время уходит на реализацию этих программ и планов работы и на контроль за работой подчиненных.

ЗНАЧЕНИЕ РПУР В СРЕДЕ ЭКОНОМИКИ

М. В. Ястребов,

студент Ульяновского государственного технического университета

Науч. рук. – к.э.н., доцент Е. В. Пирогова

Один из огромного количества вариантов определения «менеджмент» звучит, как сбор информации, разработка решений и организация их выполнения, и это свидетельствует о большой важности решений в деятельности, связанной с управлением.

В XX веке, благодаря науке, была создана новая сфера знаний – теория принятия решений. Она возникла при разрешении задач военно-стратегического характера, однако, получила применение и в области экономического управления. На сегодняшний день есть специальная научная база для принятия качественных УР. [3, с. 12]

Разработка и принятие эффективных управленческих решений – важнейшая составляющая конкурентоспособности и продукции, и фирмы на рынке.

Согласно статистическим данным, на предприятиях число решений, оформленных документально, составляет около трехсот в год. Выборочный анализ говорит о том, что четверть принятых решений оказались провальными, ввиду их неисполнимости. Причины возникновения такого результата различны: нелепые цели, неумение контролировать, неточность решений, отсутствия четких сроков выполнения и т. д. Все это говорит

о браке в деятельности управленцев, способствующем появлению больших социальных и экономических проблем.

Проблема разработки и принятия УР имеет фундаментальный характер, так как определяется высокой важностью, которой обладают решения во всех сферах деятельности человека [2, с. 29].

В среде экономики, в современный период, учитывая деятельность организаций в рыночных условиях, образуются факторы, усложняющие РПУР. Увеличиваются масштабы и разнообразие экономического общения между странами всего мира. Экономические, финансовые, технические связи становятся все более сложными и многоуровневыми. Научно-технический прогресс стремительно набирает обороты. Все это необходимо учитывать при разработке и принятии управленческих решений.

Подводя итог, важно отметить, что текущая мировая экономическая ситуация требует огромного внимания к РПУР. Необходимо повысить планку качества УР, ведь они находятся в прямой зависимости от экономической среды, и способствуют ее развитию.

Список литературы

1. Пирогова Е. В. Управленческие решения : учебное пособие. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 176 с.
2. Филинов Н. Б. Разработка и принятие управленческих решений : учебное пособие. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 308 с.
3. Чудновская С. Н. Управленческие решения : учебник. – М. : Эксмо, 2007. – 368 с.

Научное электронное издание

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

III Международная студенческая
научно-практическая конференция
(25 мая 2017 года, Россия, г. Ульяновск)

Сборник научных трудов

Ответственный за выпуск В. Н. Лазарев

ЛР № 020640 от 22.10.97.

ЭИ 995. Объем 4,9 Мб.

Усл. печ. л. 30,23. Заказ 966.

Ульяновский государственный технический университет
432027, г. Ульяновск, ул. Сев. Венец, д. 32.

ИПК «Венец» УлГТУ, 432027, г. Ульяновск, ул. Сев. Венец, д. 32.

Тел.: (8422) 778-113.

E-mail: venec@ulstu.ru

venec.ulstu.ru