

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XLI Международной научно-практической конференции

ЧАСТЬ 2

г. Новосибирск, 31 декабря 2014 г.

**Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова**



**НОВОСИБИРСК
2014**

ББК 65я431
УДК 33(063)
А 437

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления на предприятии Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), д.э.н., профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, к.э.н., доцент – *заместитель председателя*.

Хечоян Т.Б., проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван).

Мергалиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (Республика Казахстан, г. Уральск), д.э.н., профессор.

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), д.э.н., доцент.

Мирзалиева И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), д.э.н., доцент.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., доцент.

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), к.э.н., доцент.

Кушбокова Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), к.э.н., доцент.

А 437 **Актуальные вопросы экономических наук:** сборник материалов
XLI Международной научно-практической конференции: в 2-х частях.
Часть 2 / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС,
2014. – 176 с.

ISBN 978-5-00068-210-4

ISBN 978-5-00068-212-8 (Часть 2)

В сборник вошли материалы секций: «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Информационно-коммуникационные технологии в управлении предприятием», «Стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей, комплексов».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

**ББК 65я431
УДК 33(063)**

ISBN 978-5-00068-210-4

ISBN 978-5-00068-212-8 (Часть 2)

© Коллектив авторов, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 10. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	6
<i>Андреева О.М.</i> Роль Жака Савари в становлении теорий статического и динамического балансов	7
<i>Герасимова Л.Н., Атажанова Д.А.</i> Аспекты дисконтирования будущей стоимости дебиторской задолженности	12
<i>Уграицкая Л.А., Горлова Н.А.</i> Аудит эффективности использования бюджетных средств	15
<i>Уткина А.А.</i> Риски субъектов малого предпринимательства при неуплате авансовых платежей по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения	20
<i>Царькова Л.С.</i> Методы, методология, методика. Определения и сущность	24
СЕКЦИЯ 11. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	31
<i>Войтович С.М.</i> Налоговая политика Республики Беларусь на современном этапе	32
<i>Лебедева А.Д., Рачковская А.С.</i> Роль градообразующих предприятий в формировании доходной части региональных бюджетов	34
<i>Ляхницкая Т.Л.</i> Повышение эффективности управления денежными потоками в организации	46
<i>Миронова К.А.</i> Обзор политики управления оборотным капиталом в условиях неопределенности	51
<i>Седаев П.В., Чаадаева О.В.</i> Анализ основных проблем оптимизации налогообложения в Российской Федерации и пути их решения	56
<i>Табаков А.Н., Герасимова Е.Н.</i> Концепция налоговой выгоды и добросовестности налогоплательщика в системе контроля налоговых рисков предприятия	61
СЕКЦИЯ 12. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	66
<i>Баликов К.А.</i> Организационно-экономические формы реструктуризации российской промышленности	67

<i>Борисова Л.А., Атуева Э.Б.</i> Логистический подход к совершенствованию управления материальными потоками в строительстве	71
<i>Волынская О.А.</i> Финансовое оздоровление предприятия как элемент антикризисного управления	76
<i>Гольцова И.Н.</i> Приближение налогового и бухгалтерского учета при новом порядке списания неамортизируемого имущества	82
<i>Датиева Л.М., Халилова Л.Э.</i> Перспективы развития строительной отрасли: малоэтажное жилищное строительство	85
<i>Завьялов Д.В., Завьялова Н.Б.</i> Опыт и перспективы интеграционных процессов в агропромышленном бизнесе	88
<i>Кертбиев З.М.</i> Российская промышленность: проблемы энергоемкости	97
<i>Комарова К.А.</i> Направления повышения эффективности российской агробиологической промышленности	102
<i>Коробкова О.К.</i> Исторический аспект организации оказания медицинских услуг сельскому населению России	106
<i>Лебедева А.Д., Сальникова А.О.</i> Оценка и пути повышения экономической эффективности использования оборотного капитала	110
<i>Лебедева А.Д., Шипунова А.С.</i> Анализ и оценка финансово-хозяйственного состояния предприятия и направления его улучшения	121
<i>Сакаева Э.З.</i> Модель родового кластера физиологических потребностей человека	134
<i>Сычева А.В., Выприцкая Е.Н.</i> Тенденции развития электроэнергетики в России	139
<i>Хайбуллина И.В.</i> К вопросу об оценке эффективности деятельности электронного предприятия	144
<i>Шароватов С.В., Джамай Е.В.</i> Вопросы диагностики устойчивости предприятий в условиях конкуренции	149
СЕКЦИЯ 13. ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ....	154
<i>Петухов В.И.</i> Влияние информационно-коммуникационных технологий на эффективность инновационной системы организации....	155

**СЕКЦИЯ 14. СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ 161**

Копылов Л.Е. Стратегические направления развития рынка
страховых услуг в контексте новой стратегии развития
Дальнего Востока..... 162

Левушкина С.В. Сравнительная характеристика бюджетной
эффективности реализации целевых программ развития малого
и среднего предпринимательства в Ставропольском крае..... 167

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The text is centered within this frame.

Секция 10

***БУХГАЛТЕРСКИЙ,
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
УЧЕТ И АУДИТ***

РОЛЬ ЖАКА САВАРИ В СТАНОВЛЕНИИ ТЕОРИЙ СТАТИЧЕСКОГО И ДИНАМИЧЕСКОГО БАЛАНСОВ

© Андреева О.М.*

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург

В статье проанализированы взгляды Жака Савари (1622-1690), одного из ярчайших представителей учетной мысли Франции XVII века, касательно проблемы формирования и отражения учетной информации в бухгалтерском балансе. Обоснован вклад Савари в становление классических балансовых теорий – статической и динамической, которые представляют собой основу современного бухгалтерского учета.

Ключевые слова: Жак Савари, балансовые теории, статический баланс, динамический баланс, отчетность.

Эволюция бухгалтерского учета связана с именами большого количества ученых, как в России, так и за рубежом. Французский автор Р. Обер, говоря об эволюции учетной мысли, в качестве одной из ключевых фигур выделил французского юриста и купца Жака Савари [4, с. 15], и это не случайно.

В 1673 году во Франции вышел Коммерческий Кодекс (далее – Кодекс), одним из авторов которого был Жак Савари. Вклад Савари в написание Кодекса был настолько существенным, что Кодекс нередко называли «Кодексом Савари».

Кодекс был необходим Франции XVII века по нескольким причинам: во-первых, для увеличения роли государства в экономической жизни общества, во-вторых, с целью достижения общественного порядка, и, в-третьих, для развития торгового капитала.

Концептуально Кодекс представлял собой свод норм коммерческого права, который был призван регулировать на территории Франции все юридические аспекты коммерческой деятельности (в то время по большей части торговой). Также Кодекс решал задачу предупреждения банкротства и устранения с рынка реальных банкротов путем распространения на законодательном уровне соответствующих норм и правил.

В части ведения бухгалтерского учета Кодекс закреплял необходимость оформления всех хозяйственных операций первичными учетными документами и проведение физической инвентаризации имущества минимум один раз в два года. Один из исследователей Кодекса, А. Зибон, утверждал, что «положение об инвентаризации было впервые закреплено в этом акте» [2, с. 28].

Как пишет немецкий исследователь бухгалтерского учета Ф. Обербринкманн, ссылаясь на перевод положений Кодекса Бартом, «... ст. 1 разд. 3 обя-

* Соискатель кафедры «Бухгалтерского учета, анализа и аудита».

звала всех крупных и мелких предпринимателей вести книгу, которая содержит данные о совершенных сделках, векселях, дебиторской и кредиторской задолженности, а также о деньгах, которые отвлекаются предпринимателем для своих собственных нужд. Ст. 2 предписывала всем ростовщикам и банкирам ежедневно вести книгу о движении денежных средств» [2, с. 17-18]. Согласно статье 8 раздела 3, все розничные торговцы через шесть месяцев после начала своей деятельности должны были составить инвентаризационную опись всего своего движимого и недвижимого имущества, дебиторской и кредиторской задолженности, и были обязаны обновлять ее каждые два года [2, с. 18].

Однако Кодекс не описывал учетные процедуры и не предъявлял требования к составлению отчетного баланса. Он регламентировал юридические аспекты хозяйственно-экономической деятельности общества, но не формировал учетные принципы и правила. Учетные процедуры продолжали применяться на практике без какого-либо логического объяснения в необходимости их использования. С точки зрения развития теории бухгалтерского учета необходим был дополнительный толчок.

Таким толчком стал труд Савари, имевший название «Совершенный купец», вышедший через два года после подписания Кодекса, в 1675 году. Работа «Совершенный купец» Савари представляла собой комментарии к Кодексу (далее – Комментарии) и, в отличие от Кодекса, содержала более детальные рекомендации по ведению учета и составлению отчетности.

Идеи Савари, нашедшие отражение в «Совершенном купце», о задачах баланса и об оценке отражаемых в балансе статей, внесли особый вклад в развитие классических балансовых теорий – статического баланса и баланса динамического, которые представляют собой основу современного бухгалтерского учета.

Ученый Ж. Ришар, в частности отмечает, что «... Савари, без всякого сомнения, является первым теоретиком динамического баланса» [3, с. 69]. И это при том, что сама теория динамического баланса, с научной точки зрения, будет полноценно сформулирована другим ученым – немцем Э. Шмаленбахом, только спустя два столетия после появления «Совершенного купца».

Шмаленбах Э. и Тер Вен А. видели в Кодексе и Комментариях к нему смешение задач баланса – исчисление прибыли (убытка) (цель теории динамического баланса) и определение стоимости имущества (цель статического баланса). А это, точки зрения статической и динамической балансовых теорий, взаимоисключающие друг друга задачи. Причем Э. Шмаленбах утверждал, что до издания Кодекса исчисление прибыли имело первостепенное значение, и лишь после выхода в свет Кодекса, когда необходимость соблюдения интересов кредиторов официально вышла на первый план, ключевой целью формирования баланса становится точное отражение стоимости имущества [2, с. 21-22].

Шнайдер Д., напротив, полагает, что «вплоть до XIX века прибыль не имела самостоятельного значения ... представляла собой только формальный промежуточный продукт книжного абшлюсса или исчисления стоимости имущества» [2, с. 23].

Обербринкманн Ф., ссылаясь на перевод «Совершенного купца» Тер Веном, обозначил следующие задачи баланса, определенные Савари: «... отчетность составляется для того, чтобы выявить прибыль или убыток ... служит для исчисления стоимости имущества, а также для информирования о хозяйственном состоянии» [2, с. 19].

Очевидным является то, что при создании предприятия его собственник всегда преследует цель приумножения вложенного капитала, а не становление банкротом. Не зря Савари выделяет в качестве ключевой цели формирования баланса – определение финансового результата. Подтверждение достаточности имущества для покрытия долгов – вторичная цель.

Иными словами можно выделить две функции, которые должен был выполнять бухгалтерский баланс, согласно взглядам Савари:

1. определение финансового результата;
2. определение стоимости имущества.

Вторая задача, в отличие от первой, имела контрольную функцию и заключалась в определении имущественного состояния предприятия с целью самоинформирования собственников о возможных имущественных убытках в случае хищений и других неблагоприятных событий.

Обе задачи, как мы видим, направлены в первую очередь на поддержание и развитие коммерческой деятельности предприятия, а не на защиту интересов кредиторов. Хотя нельзя отрицать, что успешное функционирование предприятия косвенным образом способствует предупреждению его банкротства и обеспечению обязательств перед кредиторами.

В качестве основы формирования баланса Савари рассматривал инвентаризационную опись. Баланс трактовался Савари как составная часть инвентаризационной ведомости, как завершающий этап, на котором итоги инвентаризационной описи представляются в форме бухгалтерского отчета.

Савари настаивал на оценке товарных запасов и дебиторской задолженности по «принципу наименьших цен». Об оценке основных средств в Кодексе и в Комментариях к нему не упоминалось.

Савари считал, что составление одного баланса не может решить всех задач, стоящих перед учетом, поэтому он предлагал дифференцированный подход в зависимости от целей составления баланса. Подход Савари получил название «теории многообразия балансов» Савари и сводился к следующим положениям:

1. Перед бухгалтерским учетом стоят две задачи:
 - исчисление финансового результата хозяйственной деятельности;
 - оценка возможности погасить имеющиеся долговые обязательства перед кредиторами.

2. Для решения первой задачи необходимо составлять так называемый «инвентарный» баланс. В инвентарный баланс включается только то имущество, которое было приобретено экономическим субъектом в процессе осуществления им хозяйственной деятельности. Оцениваться такое имущество должно по себестоимости.

3. Для решения второй задачи необходимо составлять баланс «фиктивной ликвидации». В балансе фиктивной ликвидации отражается как приобретенное при ведении хозяйственной деятельности имущество, так и имущество, являющееся непосредственной собственностью физического лица-собственника предприятия. Составлению данного баланса предшествует обязательная процедура инвентаризации. После проведения процедуры инвентаризации имущество должно быть оценено по стоимости возможной продажи.

4. В случае реальной ликвидации предприятия необходимо строить «ликвидационный» баланс, который может быть двух видов: «текущий» или «заключительный».

- текущий ликвидационный баланс;
- заключительный ликвидационный баланс [1, с. 43].

Текущий ликвидационный баланс имеет в основе своего формирования тот же подход, что и баланс фиктивной ликвидации. Заключительный ликвидационный баланс по своей сути является инвентарным балансом, так как призван решить ту же проблему, что и инвентарный баланс, – удовлетворение интересов собственников, но с одной оговоркой – по остаточному принципу после удовлетворения интересов кредиторов. Интересам кредиторов служил текущий ликвидационный баланс.

Таким образом, можно сделать вывод, что ликвидационные балансы Савари – текущий и заключительный – это по своей природе компиляции имущественного баланса и баланса фиктивной ликвидации, которых в отдельную группу выделяет лишь факт реального банкротства предприятия.

В Комментариях к Кодексу Савари отдельное внимание уделяет вопросу оценки имущества при формировании балансов. При составлении баланса фиктивной ликвидации Савари говорит о необходимости оценки имущества по цене возможной продажи, чтобы интересы кредиторов были полностью удовлетворены. При формировании имущественного баланса нужно использовать оценку по себестоимости.

Оба вида балансов Савари, как мы видим, имеют разные цели. Инвентарный баланс направлен на исчисление прибыли. Баланс фиктивной ликвидации предназначен для оценки имущественного положения предприятия [3, с. 48].

Благодаря своим идеям, изложенным в Комментариях, в настоящее время Савари по праву признается основоположником статической балансовой теории. Хотя этот термин им не употреблялся.

Касательно вклада Савари в развитие теории динамического баланса по сей день ведутся дискуссии. Ряд исследователей, в частности Д. Шнайдер, М.И. Кутер и другие, считают, что Савари не имеет никакого отношения к динамической теории, поскольку идеи Савари не соответствуют традиционному пониманию теории динамического баланса.

Другая группа ученых – Ж. Ришар, А. Тер Вен и другие – с этим мнением не согласны и утверждают, что Савари стал основоположником теории динамического баланса.

С нашей точки зрения, так называемая теория многообразия балансов Савари – это не что иное, как истоки становления теорий статического и динамического балансов. И тот факт, что традиционные положения теории динамического баланса шире и глубже идей Савари, это не умаляет его вклада в развитие динамической концепции. В основе традиционной концепции динамического баланса остались понятия, впервые предложенные именно Савари. Это понятие отчетного периода и подход учета имущества по историческим ценам.

В своем труде Савари обосновал связь между типами предложенных им балансов, целями пользователей экономической информации, раскрываемой в этих балансах, и оценкой балансовых статей. А это, как минимум, уже зачатки теоретический основ.

По нашему мнению, идеи Савари в направлении динамического баланса не получили в то время развития не потому, что его взгляды были несостоятельны, а потому что устоявшаяся практика того времени была еще не готова к кардинальным изменениям и иному пониманию устоявшихся вещей. Но это не уменьшает роль Жака Савари в становлении теорий как статического, так и динамического балансов.

Взгляды Савари, изложенные в Комментариях, привели к широкой дискуссии между учеными разных стран и находят свою интерпретацию в работах исследователей истории и теории бухгалтерского учета вплоть до наших дней. На наш взгляд причина таких разночтений очевидна и кроется в отсутствии четко сформулированного Савари подхода по формированию и представлению учетной информации в бухгалтерском балансе. Однозначным является то, что Савари систематизировал практику, которую он наблюдал, и попытался объединить в Комментариях самое лучшее и полезное, что он мог предложить своим современникам в рамках тех экономических предпосылок, которые имели место в то время в Европе, в частности во Франции. Однако качественно сформулированной теории у Савари не было, что и привело к последующим разночтениям в понимании разными исследователями, его идей.

Список литературы:

1. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 592 с.

2. Обербринкманн Ф. Современное понимание бухгалтерского баланса: пер. с нем. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.
3. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика: пер. с фр. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

АСПЕКТЫ ДИСКОНТИРОВАНИЯ БУДУЩЕЙ СТОИМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

© Герасимова Л.Н.*, Атажанова Д.А.*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

В статье рассматриваются пути формирования эффективного учетно-аналитического механизма организации с целью управления дебиторской задолженностью. Рассмотрен подход к оценке инвестиций в дебиторскую задолженность и варианты дисконтирования дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредитная политика, дисконтирование.

Управление дебиторской задолженностью является необходимым звеном в организации эффективного учетно-аналитического механизма работы организации. В зависимости от поставленной миссии, целей, показателей разрабатывается кредитная политика, отражающая характер отношений с покупателями и заказчиками, что представляется важным в конкурентной среде.

В российской системе бухгалтерского учета информация о дебиторской задолженности содержится в бухгалтерском балансе и в приложении к нему. Однако данная информация не содержит важных аспектов, характеризующих дебиторскую задолженность. Например, отсутствуют сведения о существующих рисках, связанных с конкретными дебиторами, уровень дисконтирования будущей стоимости дебиторской задолженности для получения текущей стоимости денежных средств, подлежащих возврату, учет фактора инфляции в ставке дисконтирования и другие важные аспекты.

Для формирования эффективного учетно-аналитического механизма организации ей целесообразно разрабатывать политику управления дебиторской задолженностью в соответствии с принятыми стратегическими

* Профессор кафедры «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях».

* Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях».

целями развития, которые характеризуют отношения компании с дебиторами, кредитную политику и подходы к оценке инвестиций в дебиторскую задолженность.

Рассмотрим вопрос дисконтирования будущей стоимости дебиторской задолженности. Основной момент, который возникает на практике при проведении дисконтирования, связан с выбором ставки. В зависимости от конкретных объектов учета МСФО допускает возможность выбора ставки дисконтирования.

В случае с дебиторской задолженностью ставку дисконтирования целесообразнее брать, равной той, под которую дебитор при аналогичных условиях мог бы получить деньги.

В случае с кредиторской задолженностью ставка дисконтирования не должна значительно превышать ставки, под которую организация получит кредит.

Дисконтирование дебиторской задолженности целесообразно применять, если влияние временного фактора на ее стоимость значительно. Дисконтированная стоимость определяется по формуле:

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^t},$$

где FV – будущая стоимость;

r – процентная ставка;

t – период дисконтирования.

Для более точного расчета нужно рассчитать вероятность того, что дебиторская задолженность будет погашена в ожидаемые сроки. Тогда применима следующая формула:

$$PV = \frac{pFV}{(1+r)^t},$$

где p – вероятность того, что дебиторская задолженность будет погашена в ожидаемые сроки, $0 \leq p \leq 1$.

Предположим, величина дебиторской задолженности 100 000 долл. США, годовая ставка 17 %, срок погашения 2 года, средний процент неоплаты составляет 25 %, то вероятность погашения дебиторской задолженности будет 75 %, или 0.75.

Тогда дисконтированная (текущая) стоимость дебиторской задолженности будет равна:

$$PV = \frac{0,75 \cdot 100000}{(1+0,17)^2} = 54788 \text{ долл. США.}$$

В зависимости от выбранных стратегических целей развития компании разрабатывается кредитная политика, отражающая характер взаимоотношения с дебиторами. Кредитная политика, в общем случае, включает:

- время отсрочки платежа;
- уровень кредитного лимита, который может быть предоставлен отдельным категориям покупателей в зависимости от их финансовой устойчивости;
- политика предоставления скидок с задолженности при раннем погашении;
- разработка иных способов по возврату задолженности.

Правильно сформированная кредитная политика способствует достижению поставленных целевых показателей и соответствует стадии жизненного цикла компании. Например, жизненный цикл организации находится на стадии роста, организация стремится увеличивать объем производства и продаж, а также расширять масштабы своего бизнеса. В связи с этим возрастает количество предоставленных отсрочек платежей, то есть дебиторская задолженность.

В данном случае в кредитной политике организация должна предусмотреть ясные и законодательно разрешенные условия и схемы отсрочек платежей или предоставления кредита, организовать и контролировать платежную дисциплину, политику взыскания задолженности. Следует отметить, что методы контроля и взыскания задолженности должны быть гибкими, чтобы не затормозить рост продаж.

Если же организация находится на стабильной стадии, то целесообразно не увеличивать объем продаж, так как это приведет к росту остатков дебиторской задолженности на пассивном счете 63 и образованию расходов, связанных непосредственно с ростом производства продукции.

Вследствие увеличения расходов появится необходимость в привлечении дополнительных источников финансирования активов. Поскольку привлекаемый капитал имеет цену, то нужно понимать, что рост остатков дебиторской задолженности означает дополнительные финансовые издержки.

Список литературы:

1. Герасимова Л.Н. Управление дебиторской задолженностью на основе факторинга // Инновационное развитие экономики. – 2014. – № 2 (19). – С. 125-132
2. Герасимова Л.Н., Нигай Д.Р. Внутренний контроль дебиторской задолженности в организации // Экономика и управление: проблемы и решения. – 2014. – № 10. – С. 34-39.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (в ред. МСФО (IFRS) 13, утв. Приказом Минфина России от 18.07.2012 N 106н, МСФО (IFRS) 9, утв. Приказом Минфина России от 02.04.2013 N 36н)

[Электронный ресурс] // Информационно-правовая система Консультант-Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): Приказ Минфина России от 06.07.1999 N 43н [Электронный ресурс] // информационно-правовая система КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

© Уграйская Л.А.^{*}, Горлова Н.А.[♦]

Воронежский государственный аграрный университет, г. Воронеж

В статье рассматривается понятие и объект аудита эффективности, предпосылки его развития, виды проведения аудита эффективности использования бюджетных средств.

Ключевые слова: аудит эффективности, бюджетные средства, объект аудита эффективности, государственные учреждения.

Развитие российского государства на современном этапе характеризуется постановкой масштабных общенациональных социально-экономических задач, решение которых должно осуществляться на основе качественных преобразований и повышения эффективности деятельности государства в различных сферах экономики. Именно на это нацелены проводимые сегодня реформы. Административная реформа заключается в создании эффективной системы государственного управления, а бюджетная реформа предусматривает переход от управления бюджетными затратами к управлению результатами. Основой формирования и исполнения бюджетов всех уровней являются четко заданные цели проводимой государством политики и ожидаемые результаты их достижения.

Переход организации бюджетного процесса на принципы результативности использования бюджетных средств, который начат в России, требует создания объективных механизмов государственного финансового контроля, позволяющих определять степень достижения запланированных социально-экономических результатов.

Именно такие механизмы содержит аудит эффективности использования бюджетных средств. В мировой практике он широко применяется в государственном финансовом контроле в течение последних десятилетий.

^{*} Магистрант кафедры Бухгалтерского учета и аудита.

[♦] Доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита, кандидат экономических наук, доцент.

Как показывает практика, его применение не только оказывает существенное влияние на качество принятия и исполнения органами исполнительной власти решений в сфере управления государственными финансами, но и способствует повышению ответственности, прозрачности и подотчетности в их деятельности.

Что касается отечественного опыта, то в России аудит эффективности использования бюджетных средств до начала 2000 годов не применялся. В этой связи возникла потребность внедрения в систему государственного финансового контроля России аудита эффективности использования бюджетных средств.

Несмотря на то, что приводятся различные авторские трактовки понятия аудита эффективности и области его применения, до сих пор в российской экономической науке отсутствует целостная и общепринятая концепция, раскрывающая его теоретические и методологические основы.

Наиболее приемлемым определением, раскрывающим категорию «аудит эффективности», является формулировка Алиева У.И.

Под аудитом эффективности данный автор рассматривает форму государственного финансового контроля, которая обеспечивает оценку эффективности работы исполняющих государственные функции и использующих государственные ресурсы подконтрольных объектов и разработку предложений по повышению эффективности их деятельности [5].

Объектами аудита эффективности выступают:

- органы государственной власти РФ, субъектов РФ, являющиеся главными распорядителями или распорядителями бюджетных средств;
- федеральные и региональные органы, использующие средства государственных внебюджетных фондов или распоряжающиеся государственной собственностью;
- бюджетные учреждения и иные организации, получающие бюджетные средства;
- государственные унитарные и казенные учреждения;
- иные субъекты экономической деятельности, использующие государственные средства и / или имеющие предоставленные федеральным и региональным законодательством налоговые, таможенные и иные льготы и преимущества;
- организации, предприятия и учреждения, а также социальные группы граждан, на деятельности или жизнеобеспечении которых отражаются результаты использования государственных средств.

Предметом аудита эффективности является деятельность органов государственной власти и других получателей государственных средств по использованию государственных средств, полученных для выполнения возло-

женных на них задач, функций или реализации программ (например, федеральных целевых программ, программ развития регионов).

При проведении аудита эффективности использования государственных средств существует необходимость в рассмотрении следующих вопросов:

- экономного использования проверяемой организацией государственных средств, затраченных на достижение конкретных результатов ее деятельности;
- продуктивного использования организацией трудовых, финансовых и прочих ресурсов в производственной и иной деятельности, а также использования информационных систем и технологий;
- результатов деятельности организации по выполнению поставленных перед ней задач, достижению фактических результатов по сравнению с плановыми показателями с учетом объема выделенных для этого ресурсов.

Аудит эффективности предполагает проведение различных проверок, которые отличаются в зависимости от своих предмета и объектов, поставленных целей и задач. Можно выделить проверки, которые условно делятся на две группы.

Первая – это проверки эффективности, связанные с исполнением государственных функций, в частности:

- проверки эффективности использования государственных средств, направляемых на выполнение государственных функций, реализацию целей социально-экономической политики государства или региона (например, проверки эффективности расходов федерального или регионального бюджета на оборону, образование, здравоохранение и т.п.);
- проверки эффективности использования государственных средств отдельными министерствами, ведомствами или бюджетными учреждениями при выполнении возложенных на них функций и решении поставленных социально-экономических задач;
- проверки эффективности использования государственных средств в отдельных сферах или видах деятельности, осуществляемых несколькими министерствами, ведомствами и (или) бюджетными учреждениями.

Вторая группа включает проверки федеральных, региональных программ, в реализации которых принимает участие несколько министерств, ведомств, бюджетных учреждений и иных организаций (федеральные, региональные целевые программы, федеральная, региональная адресная инвестиционная программа, программы развития регионов).

Аудит эффективности использования государственных средств – трудновыполнимая задача, для ее решения требуются значительные временные затраты, финансовые ресурсы, высококвалифицированные специалисты.

Кроме того, аудит эффективности имеет более сложную технологию проведения по сравнению с финансовым аудитом. Но при этом есть и общие элементы. В связи с этим, в любой проверке эффективности использования государственных средств можно выделить три этапа:

- I – планирование проверки;
- II – проведение проверки;
- III – подготовка отчета о результатах проверки.

На этапе планирования осуществляется отбор наиболее важных тем и проблем, которые должны быть решены в рамках поставленных задач. В свою очередь, данный этап включает стратегическое и текущее планирование. При стратегическом планировании определяются приоритетные задачи, решать которые призваны Счетная палата РФ и контрольно-счетные органы. На их основе разрабатывается стратегический план по проведению аудита эффективности, определяющий, какие министерства и ведомства, получатели бюджетных средств будут подвергнуты проверке в период, обозначенный в данном плане. Этот комплекс действий охватывает от трех до пяти лет.

Текущее планирование осуществляется ежегодно на основе стратегического плана. Для этого этапа характерны выбор конкретных тем и объектов, обоснование целей проверок и оценка их возможных результатов в рамках повышения эффективности использования государственных средств. В методике проведения аудита эффективности использования государственных средств, разработанной Департаментом аналитического и методологического обеспечения, приведены критерии, которыми необходимо руководствоваться при определении возможных тем и объектов проверок:

- социально-экономическая значимость данной темы, ее важность для Федерального собрания и общественности;
- степень наличия рисков в рассматриваемой сфере (под риском в данном случае понимается вероятность негативного влияния на проверяемую организацию какого-либо фактора, который может привести к финансовым убыткам, нанесению ущерба, неспособности реализовать возложенную функцию или программу и обеспечить при этом эффективное использование государственных средств);
- оценка возможных результатов проверки;
- объем государственных средств, направляемых в данную сферу и используемых объектами проверки;
- проведение предшествующих проверок в этой сфере и на данных объектах;
- наличие ресурсов Счетной палаты.

На этапе планирования предварительно изучаются объекты проверки. Сбор необходимой информации происходит в целях получения всестороннего представления о предмете и объекте проверки.

Итогом планирования является программа проверки. В ней должны быть сформулированы цель, перечень вопросов и объектов проверки; критерии оценки эффективности использования государственных средств, которые будут использоваться в ходе проверки, и их источники; описание методики проведения проверки; график и ее основные этапы; список группы проверяющих; срок представления отчета о результатах проверки [8].

Основным выводом в постановке данного вопроса является то, что аудит эффективности использования бюджетных средств требует не только значительных временных затрат для своего решения, но и финансовых ресурсов и высококвалифицированных специалистов.

Список литературы:

1. Александров Е.И. Государственный финансовый контроль и становление аудита эффективности использования бюджетных средств / Е.И. Александров, Н.А. Башкайкина // Финансы и кредит. – 2011. – № 20. – С. 24-31.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (в ред. от № 374-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 24.12.2002 № 176-ФЗ, Постановлением Конституционного Суда РФ от 17.06.2004 № 12-П, Федеральным законом от 09.02.2009 № 17-ФЗ, Постановлением Конституционного Суда РФ от 22.06.2009 № 10-П, Федеральным законом от 18.07.2009 № 181-ФЗ) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2011.
3. Федеральный закон Об аудиторской деятельности от 30.12.2008 № 307-ФЗ: [принят ГД ФС РФ 24.12.2008] // СПС КонсультантПлюс. – М., 2011.
4. Международный стандарт аудита (ISA) 200 «Цель и общие принципы, регулирующие аудит финансовой отчетности» // СПС КонсультантПлюс. – М., 2011.
5. Алиев У.И. Некоторые проблемы оценки эффективности бюджетных расходов / У.И. Алиев // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 46. – С. 27-31.
6. Ананских М.С. Критерии эффективности бюджетных расходов в процессе оказания бюджетных услуг // Финансы и кредит. – 2010. – № 1. – С. 28-33.
7. Асташова Н. Бюджетные расходы: механизм оценки эффективности / Н. Асташова // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 8. – С. 19-26.
8. Волков В.В. Система правового регулирования статуса государственных и муниципальных учреждений // Муниципальная власть. – 2011. – № 2. – С. 24-33.
9. Зиганшина П.А. О результативности и эффективности расходов бюджетов на социальную политику / П.А. Зиганшина // Финансы и кредит. – 2011. – № 26. – С. 57-65.

10. Качанова Е.А. Оценка влияния реформы бюджетного сектора экономики на структуру местного бюджета / Е.А. Качанова // Финансы. – 2011. – № 1. – С. 17-21.

РИСКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ НЕУПЛАТЕ АВАНСОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПО НАЛОГУ, УПЛАЧИВАЕМОМУ В СВЯЗИ С ПРИМЕНЕНИЕМ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

© Уткина А.А.*

Владимирский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Владимир

Статья посвящена упрощенной системе налогообложения, которая является самой распространенной среди субъектов малого предпринимательства. При правильном определении и организации деятельности при данной системе, бухгалтерский и налоговый учет помогают экономить средства. Именно поэтому автор статьи рассматривает риски субъектов малого предпринимательства при неуплате авансовых платежей при данной системе налогообложения.

Ключевые слова: малое предпринимательство, налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, объекты налогообложения, минимальный налог, убыток, авансовые платежи, пени.

Малое предпринимательство за последние годы стало одним из важнейших секторов экономики, оказывающих большое влияние на улучшение социально-экономической ситуации в Российской Федерации. В данных условиях значительно возрастает роль и значение правильной организации бухгалтерского и налогового учета малых экономических субъектов.

Самой распространённой системой налогообложения для малого предпринимательства является упрощенная система налогообложения. Как показывает практика, за годы своего существования действующая система налогообложения проявила себя с положительной стороны и выступила одним из самых эффективных режимов налогообложения для малого предпринимательства. При правильном определении и организации деятельности при данной системе, бухгалтерский и налоговый учет помогают экономить средства. Поэтому так необходимо перечислять все платежи по налогу, уп-

* Магистрант направления «Экономика».

лациваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, вовремя.

Порядок расчета налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, зависит от выбранного организацией объекта налогообложения. В соответствии со ст. 346.14 Налогового кодекса РФ существует два вида объектов налогообложения: «доходы» и «доходы, уменьшенные на величину расходов». Остановимся более подробно на втором виде объекта.

При объекте налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» налоговой базой признается денежное выражение разницы между доходами и расходами. Согласно п. 1 ст. 346.15 Налогового кодекса РФ доходами при этом признается совокупность:

- доходов от реализации, определяемых согласно ст. 249 Налогового кодекса РФ;
- внереализационных доходов, исчисляемых в соответствии со ст. 250 Налогового Кодекса РФ.

В тоже время необходимо не учитывать поступления, указанные в п. 1.1 ст. 346.15 Налогового кодекса РФ такие как:

- доходы, указанные в ст. 251 Налогового кодекса РФ;
- доходы организации, облагаемые налогом на прибыль организаций;
- доходы индивидуально предпринимателя, облагаемые НДФЛ.

Перечень расходов, которые могут быть приняты в уменьшение поступивших доходов, приведен в п. 1 ст. 346.16 Налогового кодекса РФ. Данный перечень носит закрытый характер, и в этом перечне не предусмотрена возможность учитывать другие расходы, не выделенные в названном пункте.

Иногда организации, выбравшие объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» по итогам года должны уплатить минимальный налог. Обязанность по его уплате возникает, когда сумма исчисленного налога в общем порядке будет меньше суммы (величины) минимального налога, или когда отсутствует налоговая база для исчисления налога по итогам налогового периода, т.е. получен убыток.

Согласно ст. 346.18 Налогового кодекса РФ сумма минимального налога равна 1 % от налоговой базы, которой являются доходы. Необходимо отметить, что организации могут включить сумму разницы между суммой уплаченного минимального налога и суммой налога, исчисленной в общем порядке, в расходы в следующий налоговый период, в том числе увеличить сумму убытков, которые могут быть перенесены на будущие налоговые периоды в течение 10 лет.

При этом необходимо обратить внимание, что организации, получивший убыток не в одном налоговом периоде, переносят убытки на будущие налоговые периоды в той очереди, в которой они были получены. То есть

сначала переносятся убытки, полученные в самом раннем периоде, а затем уже более поздние убытки.

Согласно п. 7 ст. 346.18 Налогового кодекса РФ, организации, использующие в качестве объекта «доходы, уменьшенные на величину расходов», вправе уменьшить исчисленную по итогам налогового периода налоговую базу на сумму убытка, полученного по итогам предыдущих налоговых периодов.

В соответствии со ст. 346.19 Налогового кодекса РФ налоговым периодом признается календарный год, а отчетными периодами признаются 1 квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

По итогам каждого налогового периода согласно ст. 346.21 Налогового Кодекса РФ организации необходимо исчислить сумму авансового платежа по налогу, исходя из ставки налога и фактически полученных доходов, рассчитанных нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания. То есть ранее исчисленные суммы авансовых платежей по налогу засчитываются при исчислении авансовых платежей за отчетный период и налога за налоговый период.

Авансовые платежи необходимо уплачивать не позднее 25-го числа первого месяца, следующего за истекшим отчетным периодом, то есть до 25 апреля, 25 июля и 25 октября включительно.

Учитывая, что авансовые платежи исчисляются по итогам отчетного периода, а налоговую базу организация вправе уменьшить только по итогам налогового периода (календарного года), то при расчете авансовых платежей налогоплательщик не вправе учесть сумму убытков, полученных в предыдущих налоговых периодах.

Вышеизложенный порядок уплаты налога и авансовых платежей по налогу обязателен для всех налогоплательщиков, перешедших на применение упрощенной системы налогообложения, в том числе и для налогоплательщиков, которые по итогам предыдущих налоговых периодов получили убытки.

Необходимо отметить, что с 1 января 2009 г. организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, освобождены от подачи декларации по итогам отчетных периодов и в соответствии со ст. 346.23 Налогового кодекса РФ представляют декларацию один раз в год, только по итогам налогового периода.

По этой причине на практике организации нередко забывают перечислить в бюджет авансовые платежи или делают это с нарушением установленного срока.

Если в течение года организация не уплачивала, уплачивала в неполном размере или с опозданием срока авансовые платежи, то на сумму несвоевременно уплаченных авансовых платежей налоговыми органами начисляются пени. Согласно ст. 75 Налогового кодекса РФ пеней является денежная сумма, которую налогоплательщик должен выплатить в случае уплаты причитающихся сумм налогов или сборов в более поздние сроки по сравнению

с установленными законодательством. Процентная ставка пени считается исходя из 1/300 действующей в это время ставки рефинансирования Центрального Банка РФ за каждый день просрочки.

В данной ситуации организации необходимо уплатить сумму пени самостоятельно, или она будет взыскана налоговыми органами по окончании налогового периода после предоставления налоговой декларации по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения.

Следует отметить, что взыскиваться могут только пени, а не штраф, установленный ст. 122 Налогового кодекса РФ, так как нарушение порядка уплаты авансовых платежей не является основанием для привлечения лица к ответственности за нарушение налогового законодательства.

Действия, ответственность за которые установлена ст. 122 Налогового кодекса РФ, состоят в неуплате или неполной уплате сумм налога в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога или других неправомерных действий. В силу данной статьи неправомерные действия (бездействие) организации образуют состав предусмотренного данной нормой правонарушения лишь в том случае, если такие действия (бездействия) привели к неуплате или неполной уплате сумм налога, то есть к возникновению задолженности по этому налогу.

А поскольку исчисление налоговой базы и суммы налога осуществляется организацией после окончания того налогового периода, по итогам которого уплачивается налог, в течение года у него отсутствует недоимка по налогу, поэтому привлечь организацию к ответственности по ст. 122 Налогового кодекса РФ в течение года налоговые органы не вправе.

Иногда авансовые платежи по упрощенной системе налогообложения, которые уплачиваются в течение отчетных периодов, оказываются больше налога, начисленного по итогам налогового периода. Такая ситуация может возникнуть при уплате минимального налога по итогам налогового периода.

В данном случае сумма пеней за неуплату или несвоевременную уплату авансовых платежей подлежит соразмерному уменьшению. Об этом говорится в п. 14 Постановления Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 г. № 57 «О некоторых вопросах, возникающих при применении арбитражными судами части первой Налогового кодекса РФ», где даны разъяснения арбитражным судам по вопросам и порядке исчисления сумм пеней за просрочку авансовых платежей по налогам.

Основываясь на вышеприведенных разъяснениях, можно сделать вывод, что данный порядок необходимо применять и в случае, если по уплачиваемому в связи с применением УСН налогу сумма авансовых платежей меньше суммы минимального налога, уплаченного за налоговый период.

Переплату по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и лишние пени организация может зачесть в счет будущих платежей или вернуть на расчетный счет.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (2 часть).
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
3. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ.
4. Постановление Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 г. № 57 «О некоторых вопросах, возникающих при применении арбитражными судами части первой Налогового кодекса РФ».
5. Официальный сайт Компания «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru.
6. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minfin.ru.
7. Официальный сайт ФНС РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>.

МЕТОДЫ, МЕТОДОЛОГИЯ, МЕТОДИКА. ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СУЩНОСТЬ

© Царькова Л.С.*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

В статье рассматриваются основные аспекты понятий метода, методики и методологии.

Ключевые слова: аудит, метод, методика, методология, проверка, организация, мнение.

Рассмотрим сущность и взаимосвязь таких понятий, как метод, методика и методология применительно к аудиторской деятельности. Если рассматривать данные понятия от общего к частному, то правильной представляется следующая иерархия:

1. метод – как способ движения к цели. Метод – это ЧАСТНОЕ понятие – путь исследования и практического осуществления чего-то конкретного, способ достижения определенной цели. Метод аудита, как общий подход к исследованию, базируется, как и в других науках, на диалектике. Ее основные черты – единство анализа и синтеза, изучение показателей в их взаимосвязи, в развитии и т.д.;
2. методика – система способов, набор КОНКРЕТНЫХ инструкций, регламентирующих действия индивида в пространстве и времени.

* Магистрант кафедры Экономики и финансов (направление «Экономика»).

Методика аудита – совокупность специальных приемов, т.е. конкретных процедур, расчетов, математических моделей, сопоставлений, применяемых для обоснования мнения о степени достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности [2]. Для подтверждения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности необходимо получить достаточные доказательства в целях формулирования обоснованных выводов, в которых содержится мнение аудитора. По мнению А.А. Савина, методика аудита налогообложения – это перечень способов практических действий, осуществляемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами в процессе аудита налогообложения [7];

3. методология – наука, учение о методах, методиках, способах и средствах познания. Методология можно определить как СОВОКУПНОСТЬ МЕТОДОВ, применяемых в отдельных науках; учение о структуре, логической организации, методах и средствах деятельности. Методология аудита как наука принимает форму предписаний и норм, в которых фиксируются содержание и последовательность как определенных видов деятельности, так и описаний фактически выполненной деятельности [2].

Рассмотрим более подробно данные определения и их сущность.

Метод аудита можно рассматривать как совокупность приемов, с помощью которых оценивается состояние изучаемых объектов. Многообразные приемы аудита можно объединить в три группы: определение реального состояния объектов, анализ, оценка. Приемы первой группы – это осмотр, пересчет, измерение и др., позволяющие определить количественное и качественное состояние объекта; запрос, документальная проверка. Для сравнения отдельных показателей отчетности используются аналитические процедуры – приемы второй группы. Приемы оценки связаны с формированием мнения аудитора на основании критерия существенности.

В аудите выделяют также методы организации проведения аудита:

- по степени охвата проверяемых данных – сплошной, выборочный, комбинированный методы;
- в зависимости от источника анализируемой информации – документальный и фактический методы.

Сплошная проверка состоит в изучении всей совокупности данных, первичных документов, регистров аналитического и синтетического учета, а также бухгалтерской отчетности. Выборочная проверка основывается на профессиональном суждении аудитора или на законах теории вероятностей, в соответствии с которыми можно получить достаточно объективные данные о проверяемой совокупности по ее относительно малой части. Комбинированная проверка представляет собой комбинацию сплошной и выборочной проверки [1].

Документальная (камеральная) проверка базируется на изучении данных КИСБУ, первичных и сводных документов, финансовой, статистической и налоговой отчетности.

Фактическая проверка осуществляется, как правило, с выездом на проверяемый объект, в процессе ее проведения могут использоваться подходы, характерные как для сплошной, так и для выборочной проверок. Фактическая проверка со стороны аудитора включает осмотр территории предприятия, цехов, зданий, сооружений; знакомство с технологией производства; наблюдение за процессами, в которых участвуют работники аудируемого лица; достаточно широко используется такой фактический метод, как опрос.

Савин А.А. рассматривает [3] такие методы получения аудиторских доказательств, как:

- проверка арифметических расчетов клиента (пересчет) – проверка арифметической точности информации документов и бухгалтерских записей, выполнение независимых пересчетов;
- инвентаризация – получение точной информации о наличии имущества экономического субъекта и ориентировочную информацию о состоянии и стоимости такого имущества;
- проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций – контроль за учетными работами, выполняемыми бухгалтерией;
- подтверждение – получение информации о реальности остатков на счетах учета денежных средств, счетов расчетов, счетов дебиторской и кредиторской задолженности аудиторы должны получить подтверждение в письменной форме от независимой (третьей) стороны;
- устный опрос персонала, руководства экономического субъекта и третьей стороны;
- проверка документов;
- прослеживание – проверяются выборочно первичные документы, их отражение в регистрах синтетического и аналитического учета, корреспонденция счетов, а так же правильность отражения в бухгалтерском учете;
- аналитические процедуры – анализ и оценка полученной аудитором информации, исследование важнейших показателей с целью выявления необычных отраженных фактов, а также выяснение причин таких ошибок и искажений;
- подготовка альтернативного баланса – для получения доказательств о реальности и полноте отражения в учете готовой продукции израсходованного сырья и материалов по нормам на единицу продукции и фактического выхода продукции;
- проведение экспертизы;
- привлечение переводчиков;
- осмотр территорий и помещений.

Рассмотрев методы аудита, мы полагаем, что метод аудита необходимо рассматривать как систему приемов, способов и инструментов, которыми необходимо руководствоваться в процессе проведения аудита.

Далее рассмотрим методику аудита. В общем понятии, методика – общий свод правил, алгоритмов, приемов изучения чего-то, способ или путь теоретического исследования.

Методика аудита налогообложения – это перечень способов практических действий, осуществляемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами в процессе аудита налогообложения. Целью методики аудита налогообложения является представление руководства по практическому применению основных принципов и стандартов аудита на базе конкретного рабочего материала в области аудита налогообложения.

В настоящее время можно выделить четыре основных подхода к созданию методик аудита: бухгалтерский, юридический, специальный, отраслевой. Методики проведения аудита разрабатываются специалистами аудиторской организации и являются их коммерческой тайной.

Бухгалтерский подход является традиционным. Он заключается в разработке элементов проверки по различным разделам бухгалтерского учета. Например, методика аудиторской проверки учета кассовых операций, учета расчетов с персоналом по оплате труда, учета расчетов с подотчетными лицами и т.д.

Юридический подход включает в себя разработку положений по проверке различных аспектов составленных документов и выполненных операций организации с юридической точки зрения. Данный подход, например, можно использовать при создании методики проведения аудиторской проверки уставного капитала, а также заключенных экономическим субъектом хозяйственных договоров на соответствие применимому законодательству и соблюдения экономическим субъектом трудового законодательства.

Специальный подход включает в себя разработку методик проверки групп экономических субъектов, обладающих общими специальными признаками. Специальные подходы применяются при проверке предприятий, работающих в условиях специальных налоговых режимов: по упрощенной системе налогообложения субъектов малого предпринимательства; системе налогообложения в свободных экономических зонах; системе налогообложения в закрытых административно-территориальных образованиях; системе налогообложения при выполнении договоров и соглашений о разделе продукции (ст. 18 НК).

При отраслевом подходе разрабатываются методики проведения аудита экономических субъектов в зависимости от вида их деятельности и отраслевой принадлежности. К таким методикам можно отнести методики аудита: предприятий торговли, сельскохозяйственных предприятий, строительных организаций, банков, страховых организаций, инвестиционных институтов.

В них учтены особенности проверки состава затрат на производство продукции (выполнение работ, оказание услуг), организации управленческого учета и др. [2].

Методика является внутренним нормативным актом аудиторской организации, которым должны руководствоваться все сотрудники при проведении аудита налогообложения.

Рассмотрев определение и сущность методики аудита, мы считаем, что методику аудита необходимо рассматривать как совокупность приемов, процедур, методов, определенной последовательности шагов в практической деятельности аудиторов, выполнение которых при проведении нацеленных действий приводит к определенному результату.

Мы считаем, что развитие науки и прикладных экономических дисциплин, к которым относится и аудит, неразрывно связано с созданием методологии, необходимой для применения в прикладной деятельности.

В общем смысле под методологией понимают учение о методах, методиках, способах и средствах познания.

Методология – это учение о научном методе познания; принципы и способы организации теоретической и практической деятельности. Предметом познания аудита является содержание фактов хозяйственной деятельности организации, позволяющих оценить степень достоверности показателей бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также (при необходимости) подготовить проекты управленческих решений по использованию ресурсов, повышению эффективности функционирования систем хозяйственного механизма организации. Для этого в процессе аудита необходимо применять современные научные способы, методические приемы и процедуры аудита [8].

Подобно разделению объективных законов на общие и частные, связанные с развитием тех или иных отраслей знаний, методология аудита, под которой понимается совокупность методов, применяемых в отдельных науках, может быть общей и частичной.

Общая методология аудита представляет собой совокупность принципов диалектики, а так же научную теорию познания, которые исследуют законы развития научного знания в целом. Частичная методология аудита основывается на законах экономической науки и проявляется с одной стороны, в теоретических обобщениях, принципах данной науки, а с другой, – в прикладных методах исследования [5].

Методологию можно рассматривать в двух срезax: как теоретическую, и она формируется разделом философского, научного знания, так и практическую, – ориентированную на решение практических проблем и целенаправленное преобразование аудита. Теоретическая стремится к модели идеального знания (в заданных описании условиях), практическая же – это программа (алгоритм), набор приёмов и способов того, как достичь желаемой

практической цели и не погрешить против истины, или того, что мы считаем истинным знанием. Качество (успешность, эффективность) метода проверяется практикой, решением научно-практических задач – то есть поиском принципов достижения цели, реализуемых в комплексе реальных дел и обстоятельств.

Методология аудита как систематизированная наука при теоретическом направлении включает разработку концепций аудита и определение направления ее теоретического развития на основе сформированной логической модели, отвечающей цели обеспечения качества. Сюда можно отнести:

- раскрытие современной сущности аудита на основе классических экономических теорий и истории развития аудита;
- развитие теории аудита и раскрытие содержания его понятия с позиции научных и специальных знаний, практической деятельности и информационной системы;
- обоснование логической модели современного аудита и на основе системного подхода выстраивание взаимосвязи ее элементов.

Методология аудита как систематизированная наука при теоретическом направлении включает разработку концепций и методическое обеспечение качества аудита, позволяющие повысить уровень аудита в современных условиях, разработать методический инструментарий, обеспечивающий повышение качества аудита, на основе развития аудиторских процедур и внутренних стандартов аудита. К основным моментам методологии как практического направления можно отнести:

- обоснование сущности и содержания категории качества применительно к аудиту;
- разработка концепции качества аудита;
- систематизирование существующих подходов и уточнение содержания методического обеспечения качества аудита;
- определение логической последовательности и раскрытие содержания основных процедур методики аудита в соответствии с концепцией качества;
- обоснование необходимости развития методического инструментария внутренних стандартов и концепции качества аудита;
- определение влияния требований к качеству аудита и их изменений на области профессионального суждения аудитора;
- развитие содержания системы внутреннего контроля как фактора обеспечения качества аудита;
- выделение и обоснование направления анализа в аудите, обеспечивающего повышение качества аудита.

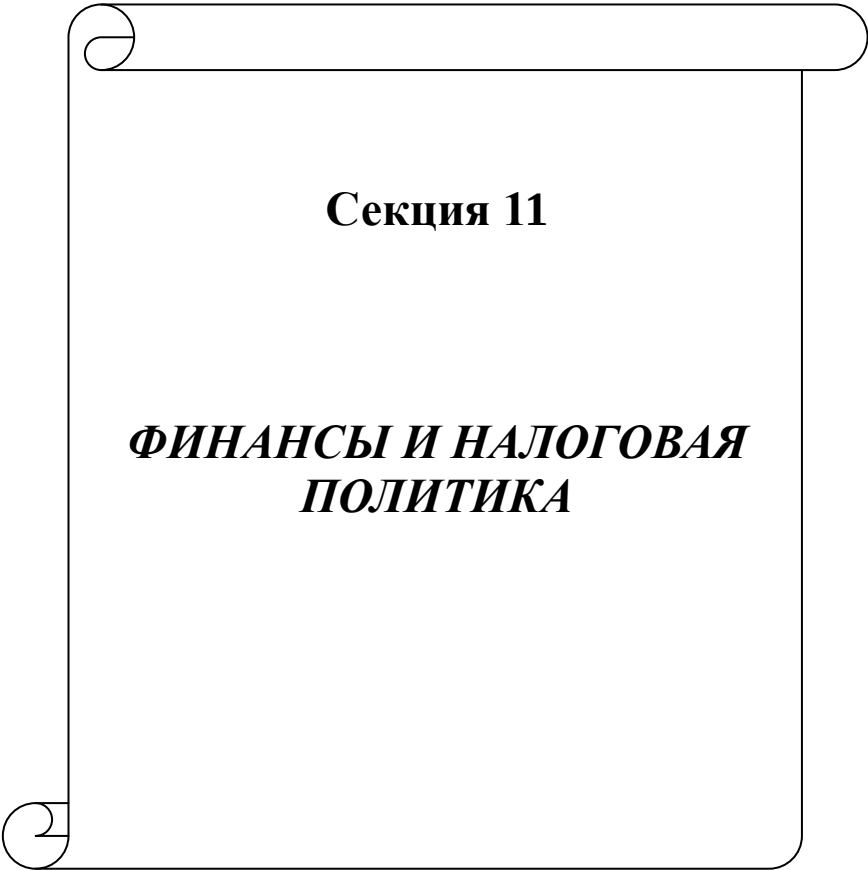
В РФ аудиторская деятельность регламентируется федеральными стандартами аудиторской деятельности, утвержденными Министерством финансов РФ. Федеральные стандарты аудиторской деятельности являются

обязательными для аудиторской организации, индивидуальных аудиторов, а также для аудируемых лиц, за исключением положений, в отношении которых указано, что они имеют рекомендательный характер [6].

В заключении отметим, что аудит как область практической деятельности обусловлен: взаимодействием и взаимоотношением субъектов, наличием различных видов аудиторской деятельности, их трансформацией; воздействием действующего законодательства, реализуемого в рамках государственной политики регулирования аудиторской деятельности, международных стандартов аудита и зарубежного опыта. Новации в области государственного регулирования аудиторской деятельности, создание саморегулируемых аудиторских организаций говорят о необходимости повышения качества аудита и сопутствующих аудиту услуг, а также достижение нового качественного уровня управления аудитом в аудиторских организациях.

Список литературы:

1. Аудит: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / Под редакцией В.И. Подольского. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 607 с.
2. Подольский В.И. Аудит: учебник / В.И. Подольский, А.А. Савин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 605 с.
3. Савин А.А. Аудит налогообложения: учебное пособие. – М.: Вузовский учебник, 2010. – 381 с.
4. Шеремет А.Д., Суйц В.П., Бухгалтерский учет, аудит. – М.: Издательство «ИНФРА-М», 2005. – 448 с.
5. Миронова О.А., Азарская М.А. Теория и методология аудита. – М: Омега-Л, 2005. – 176 с.
6. Мельник М.В., Когденко В.Г. Методология аудита: развитие новых направлений // «Аудиторские ведомости», 2005. – № 10.
7. Савин А.А. Методика аудита налогообложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru>.
8. Хорохордин Н.Н. Методология внутреннего аудита в организации // «Аудиторские ведомости». – 2006. – № 6.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The text is centered within the scroll.

Секция 11

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

© Войтович С.М.

Полесский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Пинск

Статья посвящена проблемам совершенствования налоговой политики Республики Беларусь в условиях экономической интеграции. Налоговая политика является частью экономической политики государства, целью которой является обеспечение устойчивого экономического роста.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, налоговое законодательство, налоговые ставки, налоговые льготы.

Республика Беларусь вступила на путь рыночных преобразований, что потребовало адекватных изменений механизма государственного регулирования развития народного хозяйства. Среди методов непрямого воздействия на экономику важнейшая роль принадлежит налогам, которые позволяют государству регулировать деятельность предприятий, не ограничивая их хозяйственной самостоятельности. Эффективное использование налогового механизма управления входит в число наиболее сложных задач, от правильного решения которых зависят экономический прогресс и благосостояние общества. Его разработка требует всесторонних обоснований, включая теоретический аспект, определение основополагающей концепции проведения налоговой политики и, в конечном итоге, принятие практических решений по формированию результативной налоговой системы.

Важным звеном в цепи неотложных проблем является обоснование налоговой политики. Ее стратегической целью на макроуровне должен стать вывод экономики из кризиса, формирование конкурентоспособной рыночной системы, интегрирование Республики Беларусь в мировое хозяйство. На микроуровне необходимо обеспечение технического прогресса, роста инвестиций, ликвидации безработицы.

Перед Республикой Беларусь стоит задача разработки эффективной налоговой политики и построения налоговой системы, обеспечивающей общественный прогресс [1].

Проблемы совершенствования налоговой системы Республики Беларусь в условиях экономической интеграции требуют принятия кардинальных решений по реформированию системы налогообложения на основе научно обоснованного подхода и фактического анализа налогообложения предприятий различных секторов экономики и форм собственности. В существующих условиях обеспечить снижение налоговой нагрузки возможно при использовании эффективного финансового менеджмента, направленного на

выбор оптимальной финансовой стратегии предприятия, управление финансовыми ресурсами, оборотным и основным капиталом, привлечение высококвалифицированных кадров, в том числе в сферу финансов и налогообложения. К наиболее существенным недостаткам формирования национальной налоговой системы следует отнести:

- отсутствие системного подхода в формировании концепции налоговой политики, обеспечивающей устойчивый экономический рост, и соответствующей национальной модели экономики;
- высокий уровень фискального изъятия за счет применения налоговых и параналоговых инструментов;
- нестабильность налогового законодательства, что ведет как к произволу в системе налогового администрирования и отсутствию правовых гарантий для участников налоговых отношений, так и к уклонению представителей бизнеса от налогообложения [2].

Реформирование налоговой системы нельзя отождествлять с перманентной корректировкой порядка уплаты отдельных налогов, снижением или увеличением налоговых ставок, предоставлением или ликвидацией некоторых налоговых льгот. Оно должно базироваться на определенной государственной концепции налогообложения, учитывающей объективные факторы экономического развития и макроэкономические тенденции, и характеризоваться системными, взаимосвязанными изменениями налогового законодательства и масштабностью осуществляемых правительством мероприятий экономической политики.

Опыт налогообложения в мировой практике подтверждает тезис, что формирование эффективной национальной налоговой системы должно, с одной стороны, основываться на вышеуказанных принципах, а с другой – учитывать социально-экономическое положение страны и модель макроэкономического регулирования, которую поддерживает правительство.

Одним из наиболее существенных недостатков действующей налоговой системы является то, что она почти не стимулирует формирование в экономике наиболее важных пропорций развития, а также не содействует прогрессивным структурным изменениям в институциональных секторах экономики. Концепция налоговой реформы, на мой взгляд, должна базироваться не на экстенсивном варианте развития (снижение налоговой нагрузки – важный фактор, но не единственный), а определить в качестве приоритетной цель – налоговое регулирование, обеспечивающее создание инновационной экономики и устойчивый экономический рост [3].

Реформирование налоговой системы нельзя отождествлять с постоянной корректировкой порядка уплаты отдельных налогов, снижением или увеличением налоговых ставок, предоставлением или ликвидацией некоторых налоговых льгот. Оно должно основываться на определенной государ-

ственной концепцией налогообложения, учитывающей объективные факторы экономического развития и макроэкономические тенденции.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что формирование и совершенствование налоговой политики в Республике Беларусь должно проходить в соответствии с общепризнанными принципами нейтральности, справедливости и простоты, что позволит государству учесть весь комплекс интересов, как хозяйствующих субъектов, так и граждан, не ограничивая их возможности и удовлетворяя их потребности.

Нельзя также забывать и внешнюю среду. Эффективная налоговая политика государства должна обеспечивать создание благоприятного налогового климата для инвесторов, что обеспечит приток иностранных инвестиций в экономику страны и повысит привлекательность Республики Беларусь на международной арене.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что налоговая политика является частью экономической политики государства, целью которой является обеспечение устойчивого экономического роста путем косвенного воздействия на экономику страны, удовлетворяя как общегосударственные интересы, так и интересы непосредственно каждого члена общества.

Список литературы:

1. Василевская Т.И. Налоги Беларуси: теория, методика, практика. – Мн., 2003.
2. Киреева Е. Налоговая политика: выбор форм и приоритетов // Финансы, учет, аудит. – 2006. – № 2.
3. Шунько И. Налоговая политика как инструмент либерализации экономики // Финансы. Учет. Аудит. – 2009. – № 1.

РОЛЬ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

© Лебедева А.Д.^{*}, Рачковская А.С.[♦]

Костанайский филиал Челябинского государственного университета,
Республика Казахстан, г. Костанай

Градообразующие предприятия играют важнейшую роль в социально-экономической жизни моногородов, в формировании доходной час-

^{*} Старший преподаватель.

[♦] Студент направления подготовки 080100.62 Экономика.

ти региональных бюджетов и государства в целом. Исторически сложилось, что в Российской Федерации индустриализация сопровождалась образованием городов, в основании которых лежит одно предприятие, один вид деятельности, то есть сформировались моногорода – города с монопрофильной экономикой, в которых расположены градообразующие предприятия. Градообразующее предприятие влияет на занятость населения, воздействует на социальные проблемы, играет важнейшую роль в формировании доходной части региональных бюджетов и государства в целом.

Ключевые слова: градообразующие предприятия, доходы бюджета, налоги, финансовые показатели деятельности предприятия.

Исторически сложилось, что в Российской Федерации индустриализация сопровождалась образованием городов, в основании которых лежит одно предприятие, один вид деятельности, то есть сформировались моногорода – города с монопрофильной экономикой, в которых расположены градообразующие предприятия.

Градообразующим предприятием является производственное предприятие, на котором занята значительная или даже основная часть работающих граждан города, посёлка, тем самым такое предприятие определяющим образом влияет на занятость населения, воздействует на социальные проблемы, играет важнейшую роль в формировании доходной части региональных бюджетов и государства в целом [1, с. 205].

В субъектах РФ от 28.07.2009 г. были определены следующие критерии, по которым предприятие можно считать градообразующим:

- на предприятии работает от 25 % от общего числа занятых в экономике города;
- предприятие производит более 50 % общегородского объема продукции;
- оно имеет на своем балансе объекты социально-коммунальной сферы и инженерной инфраструктуры, обслуживающей не менее 30 % населения города;
- доля доходов, поступающих от предприятия в бюджет города, составляет свыше 20 % его доходной части.

При наличии хотя бы одного из перечисленных признаков предприятие можно считать градообразующим.

Так, в настоящее время в 62 регионах Российской Федерации сосредоточены 342 моногорода с градообразующими предприятиями, с численностью населения около 60 млн. чел., что составляет примерно 15 % от всего населения страны. Из них, наиболее доходные предприятия представлены в табл. 1.

Так как данные предприятия имеют большую доходность, за счет их налоговых отчислений формируется значительная часть бюджетов регионов.

Таблица 1

Крупнейшие градообразующие предприятия РФ

Название	Субъект РФ	Моногород	Выручка млрд. руб.	Чистая прибыль млрд руб.
ОАО «Сургутнефтегаз»	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	г. Сургут	849,6	180,1
ОАО ЧерМК «Северсталь»	Вологодская область	г. Череповец	449,9	24,3
ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат»	Липецкая область	г. Липецк	387,8	19,5
ЗФ ОАО ГМК «Норильский никель»	Красноярский край	г. Норильск	384,8	68,4
ОАО «Газпром нефтехим Салават»	Республика Башкортостан	г. Салават	153,6	0,12

На рисунке 1 мы видим, что доля налоговых платежей от градообразующих предприятий составляет от 5 % до 30 % всех доходов регионов.

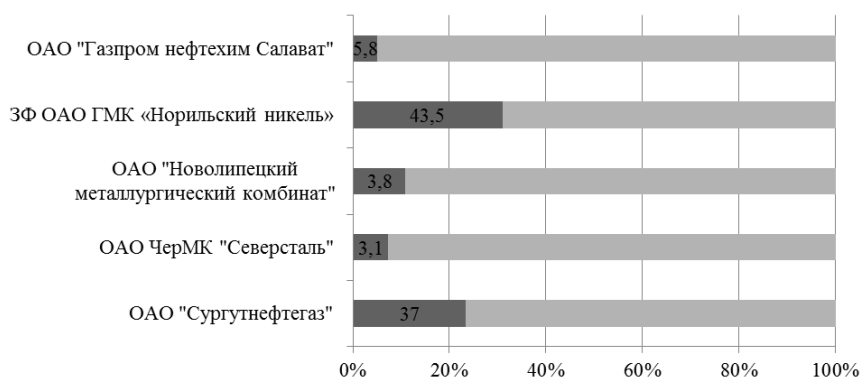


Рис. 1. Доля налоговых платежей, поступивших от градообразующих предприятий в бюджеты регионов в 2012 году, в млрд. руб.

На рисунке 2 проиллюстрировано количество занятых на градообразующем предприятии от общей численности населения моногорода, что составляет от 8 % до 46 %.

На основе представленных предприятий можно сделать вывод, что градообразующие предприятия играют важнейшую роль в социально-экономической жизни моногородов, в формировании доходной части региональных бюджетов и государства в целом [2, с. 73].

Одним из крупнейших предприятий является ОАО «Сургутнефтегаз», которое расположено в Ханты-Мансийском автономном округе, городе Сургут.

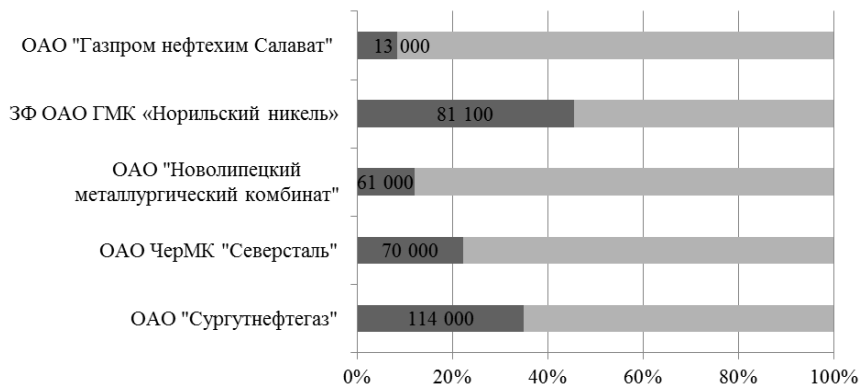


Рис. 2. Доля занятых на градообразующих предприятиях от общей численности моногородов в 2012 году

«Сургутнефтегаз» – одна из крупнейших нефтяных компаний России, активно развивающая секторы разведки и добычи нефти и газа, переработку газа и производство электроэнергии, производство и маркетинг нефтепродуктов, продуктов нефте- и газохимии.

В качестве вертикально-интегрированной компании ОАО «Сургутнефтегаз» присутствует на рынке 20 лет. Но у предприятий, вошедших в ее состав в период приватизации нефтяного комплекса России, достаточно богатая история: более чем 45-летний опыт добычи нефти, 43 года работы в сфере нефтепереработки, от 50 до 100 лет деятельности по нефтепродуктообеспечению.

Компания образована в 1993 году путём выделения из состава «Главтюменьнефтегаза» нефтедобывающего производственного объединения «Сургутнефтегаз», Киришского НПЗ и сбытовых предприятий. Вскоре была приватизирована, однако точная структура собственников не известна до сих пор. Структура собственности Сургутнефтегаза похожа на военную тайну, и это делается для того, чтобы не допустить враждебных поглощений и захватов.

Известный своей таинственностью Сургутнефтегаз никогда не раскрывал информацию о том, кто владеет его акциями, и почему у компании такая сложная структура, в которой одна фирма владеет другой, другая третьей и так далее по цепочке.

В 2004 году компания получила лицензию на разработку крупного Талаканского месторождения. Ранее лицензией владела компания «ЮКОС».

18 декабря 2012 г. «Сургутнефтегаз» победил на конкурсе на право освоения одного из крупнейших в России нефтяного месторождения имени Шпильмана с запасами в 145 млн. т по категории С1, 250 млн. т по категории С2 и около 32 млн. т по категории С3.

Для исследования дальнейшей деятельности компании был проведен стратегический SWOT-анализ – метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа; возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды [3, с. 49].

ОАО «Сургутнефтегаз» отличает стабильная динамика роста, основанная на высоких темпах роста производства и постоянном наращивании сырьевого капитала (рис. 3).

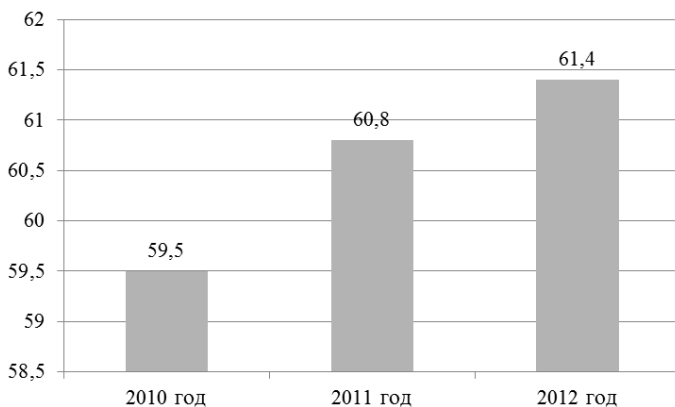


Рис. 3. Уровень добычи нефти за 2010-2012 гг.

На рис. 3 показана динамика добычи нефти с 2010 по 2012 гг. Несмотря на преобладание трудноизвлекаемых запасов и высокую долю истощенных месторождений, добыча нефти за данный период увеличилась на 1,9 млн. т (3,2 %), что предопределяет активную производственную политику компании с очевидным стремлением к лидерству. Уровень производства газа снизился на 1,1 млрд. м³ (8,2 %) (рис. 4).

При этом – акцентом корпоративной газовой программы является рост добычи газа, а максимально возможный уровень полезного его использования. Газ идет на переработку, применяется в качестве топлива для производственных объектов и для выработки электроэнергии, питающей инфраструктуру удаленных месторождений. «Сургутнефтегаз» продолжает работать над оптимизацией потоков используемого газа. Так, на протяжении ряда лет продолжается расширение поставок газа на переработку и на выработку электроэнергии.

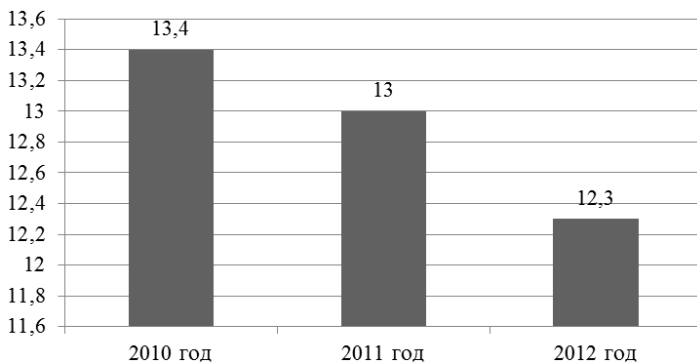


Рис. 4. Динамика производства газа в разрезе 2010-2012 гг.

На протяжении многих лет компания является лидером отрасли по разведочному, эксплуатационному бурению и вводу в эксплуатацию новых добывающих скважин.

На рисунке 5 представлены доли участия компаний в объеме эксплуатационного бурения по итогам 2012 года, где Сургутнефтегазу отводится 24 % общероссийского показателя.

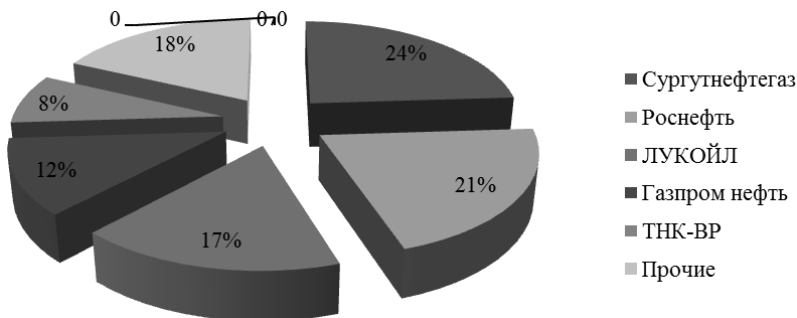


Рис. 5. Доли участия компаний в объеме эксплуатационного бурения в России в 2012 году

На основании данных рисунка 6 видно, что по объемам поисково-разведочного бурения ОАО «Сургутнефтегаз» занимает лидирующее место среди крупнейших нефтяных компаний РФ и на его долю приходится 28 % всего осуществляемого поисково-разведочного бурения в стране. На предприятии создан первый в России полный цикл производства, переработки газа, выработки на его основе собственной электроэнергии, получения готового продукта и сырья для нефтехимии. 59 структурных подразделений предприятия осуществляют весь комплекс работ по разведке и разработке месторо-

ждений, по строительству производственных объектов и трубопроводов, по обеспечению экологической безопасности производства и по автоматизации производственных процессов.

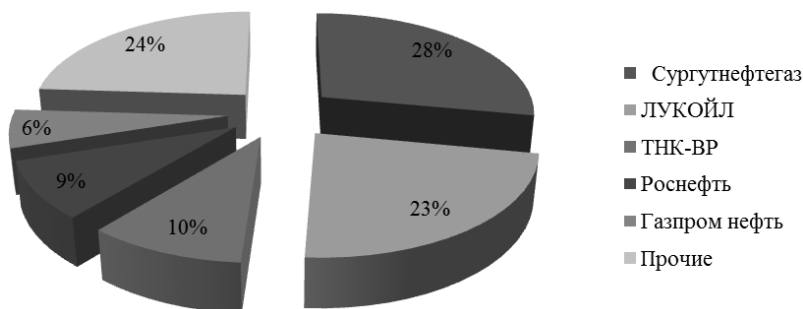


Рис. 6. Доли участия компаний в объеме разведочного бурения в России в 2012 году

Одним из значимых конкурентных преимуществ предприятия является наличие в его составе мощных сервисных подразделений, которые обеспечивают высокую эффективность внедрения передовых технологий нефтегазодобычи. Нефть поставляется как на российские нефтеперерабатывающие заводы, так и за рубеж – в страны СНГ и Западной Европы. Основные рынки сбыта компании – регионы Северо-Запада России. В настоящее время розничная сеть Сургутнефтегаза представлена 5 торговыми компаниями: «Калининграднефтепродукт», «Киришиавтосервис», «Новгороднефтепродукт», «Псковнефтепродукт», «Тверьнефтепродукт».

Единственный НПЗ компании расположен в очень удобном месте – во-первых, рядом находится Санкт-Петербург, потребности которого обеспечивают высокий спрос на продукцию завода, а во-вторых, завод соединен продуктопроводом с расположенным поблизости терминалом на побережье Финского залива.

В декабре 2013 года ОАО «Сургутнефтегаз» завершило строительство и ввело в промышленную эксплуатацию крупнейший в Европе комплекс глубокой переработки нефти на базе гидрокрекинга вакуумных газойлей. Проектная мощность комплекса – 4,9 млн. тонн мазута с получением дизельного топлива и авиационного керосина, отвечающих самым высоким требованиям к их экологическим и эксплуатационным свойствам.

Комплекс состоит из 86 производственных объектов, основные из которых – комбинированная установка глубокой переработки мазута: вакуумной дистилляции, гидрокрекинга, висбрекинга, парового реформинга, установки получения элементарной серы, очистки сточных вод и отпарки кислой воды. Также в комплекс входят объекты общезаводского хозяйства. Реализован

ряд природоохранных мероприятий, которые позволяют снизить воздействие от деятельности предприятия на окружающую среду.

С вводом данного комплекса в Ленинградской области созданы дополнительные рабочие места для 1 400 высококвалифицированных работников.

ОАО «Сургутнефтегаз» считает квалификационные кадры одним из своих основных конкурентных преимуществ, активно занимается поддержкой и развитием персонала.

Ежегодно каждый третий сотрудник ОАО «Сургутнефтегаз» проходит учебный цикл по повышению квалификации, для этого используются все доступные способы обучения: дистанционные программы, стажировка персонала, выездные семинары и тренинги по программе Master of Business Administration (MBA). Знания, приобретаемые в процессе обучения, создают основу для успешной профессиональной карьеры и мобилизации творческих возможностей работников.

В настоящее время 41,7 % сотрудников компании имеют высшее и среднее профессиональное образование, 116 человек – ученую степень.

Одним из важных направлений в работе с персоналом является работа с молодежью и молодыми специалистами.

В компании четко выстроена работа по профессиональной адаптации молодежи на производстве, привлечению молодых специалистов к научно-технической деятельности, повышению квалификации, обеспечению карьерного роста перспективной молодежи. Однако ввиду своего географического положения компания сталкивается с проблемой квалифицированных кадров и привлечения их в регионы своего присутствия.

Одновременно сильной и слабой стороной «Сургутнефтегаза» считается накопленный за ряд последних лет значительный объем свободных денежных средств, составляющих в 2013 году более 30 млрд. долларов, размещенных в банках и не вкладываемых в развитие бизнеса. С одной стороны это сильная финансовая устойчивость, с другой – недополученная прибыль.

На рисунке 7 проиллюстрирована динамика финансовых показателей «Сургутнефтегаза» в разрезе 2010-2012 гг. Наблюдается рост выручки за данный период на 37,8 %. Чистая прибыль в 2012 году составила 160,9 млрд. руб., что на 30,97 % меньше, чем годом ранее, во-первых это может быть связано с изменением курсовой разницы между рублём и долларом (последний снизился с начала 2012 года на 2,5 %). Во-вторых, в отчетность компании за аналогичный период 2011 года были включены доходы от продажи компанией доли в венгерской нефтяной компании MOL, что и привело тогда к росту соответствующих показателей.

Немаловажную роль в конечном финансовом результате компании играют природные факторы. Основными месторождениями, разрабатываемыми Сургутнефтегаз являются: Федоровское, Лянторское, Западно-Сургутское. Отрицательными сторонами добычи полезных ископаемых данных ме-

сторождений являются: низкие пластовые давления, высокая обводненность продуктивных горизонтов (свыше 80 %), добыча полезных ископаемых затруднена тем, что фонтанные способы добычи, не влекущие за собой значительных затрат – невозможны, ввиду вышеперечисленных факторов. Внедрение новых технологий добычи позволило вовлечь в оборот трудноизвлекаемые запасы нефти, однако это повлекло за собой большие затраты на разработку методов добычи и приобретение современного оборудования, что значительно увеличило стоимость строительства и эксплуатации скважин.

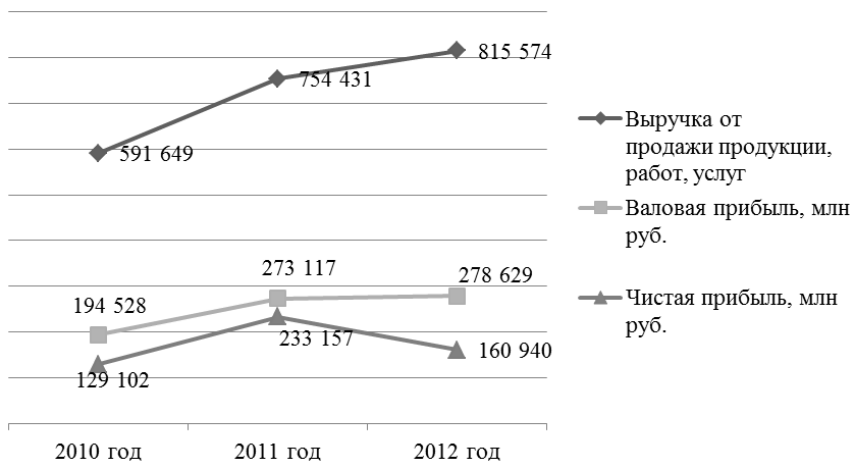


Рис. 7. Финансовые показатели ОАО «Сургутнефтегаз» за 2010-2012 гг.

При открытии месторождений нефть добывалась фонтанным способом, без использования штанговых насосов, что привело к высокой степени обводненности продуктивных горизонтов. На сегодняшний день добыча полезных ископаемых затруднена в виду АНПД (аномально низких пластовых давлений).

Пласты истощены из-за варварских методов добычи в 80-х годах.

Анализируя внешнюю среду ОАО «Сургутнефтегаз», можно отметить, что явной угрозой для компании является конъюнктура цен на нефть, нефтепродукты на российском и мировом рынках. Пагубное воздействие может оказать повышение цен на сырье и материалы. Также конкурентная среда играет немаловажную роль: предприятие постоянно конкурирует на рынках сбыта, соревнуется за право получения лицензии на освоение и разработку месторождений, приобретения активов, доступа к трубопроводной системе и нефтеперерабатывающим отраслям.

Существенные угрозы могут быть со стороны государства, связанные с выдачей лицензий на разработку недр, определения энергетической стратегии, тарифообразования, национализации активов.

Несмотря на возможные угрозы, компания имеет огромные возможности для дальнейшего совершенствования и стабильного роста, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Анализ сильных и слабых сторон ОАО «Сургутнефтегаз»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Высокий темп роста производства. 2. Стабильное наращивание сырьевого капитала. 3. Реально работающая инновационная политика, внедрение зарубежных и разработка собственных технологий. 4. Лидер отрасли по разведочному, эксплуатационному бурению и вводу в эксплуатацию новых добывающих скважин. 5. Квалифицированный персонал, развитие персонала. 6. Отсутствие долговых обязательств, высокая концентрация финансовых ресурсов. 7. Высокие инвестиционные затраты.	1. Значительный объём свободных денежных средств, не вкладываемых в развитие бизнеса. 2. Высокая себестоимость. 3. Определенная географическая ограниченность. 4. Ограниченная диверсификация.
Возможности	Угрозы
1. Разработка крупных месторождений в Восточной Сибири, подлежащих налоговым льготам. 2. Улучшение корпоративного управления и значительный рост стоимости акций. 3. Снижение рентабельности запасов нефти в России как возможность увеличения доли рынка. 4. Диверсификация деятельности. 5. Географическое расширение. 6. Расширение рынка сбыта. 7. Внедрение НАНО технологий. 8. Внедрение экологического топлива.	1. Конъюнктура цен на нефть. 2. Усиление конкуренции на рынке. 3. Повышение цен на сырье и материалы. 4. Изменение запросов потребителей. 5. Влияние государства на деятельность отрасли в области выдачи лицензий на разработку недр, определения энергетической стратегии, тарифообразования, национализации активов. 6. Возможность нехватки квалифицированных кадров.

В результате исследования было выявлено, что ОАО «Сургутнефтегаз» на данный момент проводит правильную политику, а именно поддерживает свои высокие показатели в сфере товародвижения нефтепродуктов, разрабатывает новые программы, расширяет рынок сбыта своей продукции и в результате успешной деятельности играет важную роль в экономической и социальной жизни города Сургута.

Результатом многолетнего устойчивого финансового положения «Сургутнефтегаз» является возможность уделять достаточное внимание социальным и благотворительным программам: в течение ряда лет оказывается помощь в сохранении и пополнении шедевров Государственной Третьяковской галереи; продолжается тесное сотрудничество с московским Государственным академическим театром им. Евгения Вахтангова и петербургским Академическим Малым театром (г. Санкт-Петербург). При помощи ОАО «Сургутнефтегаз» построена детская музыкальная школа в г. Сургуте, в которой

учатся сотни одаренных детей, многие из них уже успели стать лауреатами региональных и российских аукционов юных музыкантов.

В 2012 году Сургутнефтегаз сделал Якутии и России бесценный подарок – 9 апреля в Якутии прошло открытие аэропорта «Талакан» – первого аэропорта, построенного в России за более чем 30 лет, да еще и частной компаний. Сургутнефтегаз очень помог федеральному правительству – фактически, компания за свой счет прорубила транспортное окно в Восточную Сибирь. А цена вопроса очень даже серьезна – по словам Владимира Богданова, на все работы по строительству «Талакана» ушло около 15 млрд. рублей. Очевидно, что государство бы никогда не построило такой аэропорт в такие сроки (полтора года) и за такие деньги.

Город Сургут слишком зависит от работы градообразующего предприятия: на долю ОАО «Сургутнефтегаз» приходится около 15 процентов занятых и более 30 процентов налоговых доходов бюджета города, которые в основном выплачиваются работниками компании в виде налога на доходы физических лиц. Однако в долгосрочной перспективе темпы роста экономики города будут ограничены вследствие постепенного истощения зрелых нефтяных месторождений и лишь небольшого (один-два процента) роста объемов промышленного производства, а концентрация экономики города на нефтяной отрасли приводит к волатильности доходов бюджета. Позитивных сдвигов в рейтинге Сургут сможет добиться в том случае, если принимаемые администрацией города меры и финансовая политика в целом будут компенсировать волатильность бюджетных доходов.

Что касается региональных бюджетов, куда Сургутнефтегаз отчисляет значительную часть налогов, их доходы напрямую зависят от деятельности компании. Так бюджет Ханты-Мансийского автономного округа – Югра в 2013 году получил на 25 миллиардов меньше налога на прибыль организаций, чем годом ранее. Главным «виновником» «потери» миллиардов в 2013 году стали нефтяники – как основные налогоплательщики. Налоговую базу по налогу на прибыль организаций значительно уменьшили разовые крупномасштабные сделки. В частности Сургутнефтегазом было приобретено лицензия на часть месторождения им. Шпильмана.

Республика Якутия с 2004 года не менее зависима от Сургутнефтегаза. Сейчас на долю компании приходится примерно 12 % налоговой базы республики. Согласно прогнозу объем налоговых поступлений, уплачиваемых акционерным обществом в бюджет республики, в 2014 году сократится почти на 10 % (535,8 миллиона рублей), в 2015 году на 4,2 % (218 миллионов рублей).

При том, что объемы добычи нефти в республике планомерно наращиваются. К 2016 году компания рассчитывает добыть уже свыше 8 миллионов тонн нефти. В 2008 году считалось добыто всего 600 тысяч тонн, в 2010 году 3,3 миллиона тонн, в 2012 6,6 миллиона тонн (рис. 8).

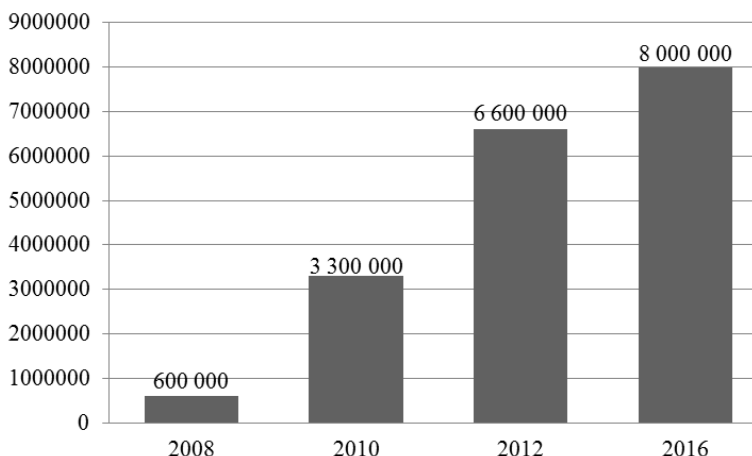


Рис. 8. Уровень добычи нефти в республике Якутия в разрезе 2008-2016 гг.

Потери бюджета связаны с введением закона о консолидированной группе налогоплательщиков, вступившего в силу с 2012 года. Его действие негативно отражается на доходной части бюджета республики Якутия [4, с. 65].

Сегодня многие субъекты Российской Федерации, включая Якутию, бьют тревогу, требуя корректировки закона, который оборачивается для них потерями объемов отчислений крупных компаний по налогу на прибыль.

В федеральный бюджет ОАО «Сургутнефтегаз» в 2012 году направил 254 миллиарда рублей, включая НДС, экспортную пошлину, НДС и налог на прибыль, что составило 1,98 % всех доходов государства.

Проанализировав одно из крупнейших градообразующих предприятий России ОАО «Сургутнефтегаз», можно сделать вывод о том, что компании отводится значительная роль в формировании доходности бюджетов 2-х регионов: ХМАО-Югры и республики Якутия. Поэтому в первую очередь необходимо решить проблему потери налоговых доходов региональных бюджетов и поддержать градообразующие предприятия, как основных налогоплательщиков. Для решения данной проблемы предлагается принять ряд мер со стороны государства:

- Увеличить долю расходов на НИОКР в структуре федерального бюджета, тем самым предприятия станут меньше денежных средств использовать на разработки и больше налоговых отчислений направлять в бюджеты регионов;
- Осуществлять поддержку спроса на продукцию предприятий, путем установления приоритетности для градообразующих предприятий при размещении федерального, регионального и муниципального государственного заказа при прочих равных условиях.

- Предоставлять налоговые отсрочки и инвестиционные налоговые кредиты по федеральным налогам предприятиям на территории моногородов.
- Предоставлять налоговые вычеты, за суммы, потраченные на инфраструктуру города.
- Решить проблему нехватки квалифицированных кадров, за счет предоставления грантов на обучение, обеспечения максимальной поддержки молодых специалистов.

Государство должно взять на себя функции не руководителя, а помощника градообразующих предприятий – наладить контроль за денежной массой, объемами и направленностью кредитов, обеспечить государственные гарантии и осуществить иные меры.

Сейчас мало, что из этого пока делается в России, но объективные законы развития экономики все равно возьмут верх. Наличие природных и трудовых ресурсов даст возможность градообразующим предприятиям сыграть основную роль в экономическом возрождении Российской Федерации.

Список литературы:

1. Золотарева Г.И. Бюджетная система Российской Федерации [Текст]: ГРИФ УМО Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 803 с.
2. Шуляк П.Н. Финансы [Текст]: учебник / П.Н. Шуляк, Н.П. Белотелова, Ж.С. Белотелова; под ред. П.Н. Шуляка. – М.: Дашков и К, 2013. – 384 с.
3. Финансы [Текст]: учебник / Под общ. ред. д.э.н., проф. А.П. Балакиной, проф. И.И. Бабленковой. – М.: Дашков и К, 2013. – 384 с.
4. Врублевская О.В. Финансы: учеб. для бакалавров / Отв. ред. М.В. Романовский. – 4-е изд., пер. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 599 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

© Ляхницкая Т.Л.*

Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере,
г. Краснодар

На основе проведенного анализа предложены основные направления, способствующие росту эффективности денежных потоков организации на базе формирования политики управления денежными потоками и комплексной автоматизации учетно-аналитических работ. В ра-

* Доцент кафедры Экономики и управления, кандидат экономических наук.

боте сформирована целостная система, позволяющая повысить эффективность денежных потоков организации на перспективу.

Ключевые слова: потоки денежных средств, кассовый план, платежный календарь, эффективность управления денежными потоками.

Одним из важнейших направлений управления финансами организаций является управление потоками денежных средств. Управление денежными потоками организаций неразрывно связано со стратегией самофинансирования, поскольку предполагает выявление взаимосвязи между потоками денежных средств и прибылью организации.

Управление денежными потоками является одним из элементов комплексного управления организацией, следовательно, не должно осуществляться обособленно, в отрыве от всей системы ее функционирования.

Управление денежными потоками разделяется на стратегическое и оперативное управление. Основными этапами управления денежными средствами от стратегии к тактике являются:

1. Долгосрочное планирование деятельности организации (бизнес-план) на 3-5 лет. План должен составляться на базе долгосрочных целей, с верхним уровнем детализации.
2. Годовой бюджет с разбивкой по месяцам. Бюджет должен строиться на базе долгосрочного бизнес-плана, с учетом текущей макроэкономической ситуации и возможностей организации, со средним уровнем детализации.
3. Кассовый план на месяц, должен составляться на основе годового бюджета, с учетом текущей ситуации функционирования предприятия, глубокий уровень детализации.
4. Платежный календарь на месяц с разбивкой по дням. Должен строиться на основе кассового плана, максимальная детализация поступлений и платежей.

Цель всех вышеперечисленных документов – смоделировать остаток денежных средств на конец периода и оценить, достаточно ли у предприятия денег на реализацию всех планов.

Основной целью разработки платежного календаря (во всех его вариантах) является установление конкретных сроков поступления денежных средств и платежей организации их доведение до конкретных исполнителей в форме плановых заданий.

Платежный календарь должен разрабатываться на основе реальной информационной базы о денежных потоках, которая включает: договоры с контрагентами, банками, акты сверки расчетов; акты сдачи-приема продукции (работ, услуг); счета на оплату продукции (работ, услуг); счета-фактуры (выданные и полученные); банковские документы о движении денежных средств на счетах; таможенные декларации; документы о согласовании цен; графики отгрузки продукции; графики выплаты заработной платы; состояние

расчетов с дебиторами и кредиторами; законодательно установленные сроки платежей по финансовым обязательствам (перед бюджетом, внебюджетными фондами, контрагентами); внутрифирменные приказы и распоряжения.

Основные резервы повышения эффективности управления денежными потоками можно выявить, проанализировав влияние группы факторов на результативный показатель (коэффициент рентабельности положительного валового денежного потока). что рассмотрим на примере организации (табл. 1).

В качестве факторов используем следующие показатели: 1) зарплатоёмкость, 2) материалоемкость, 3) амортизациоёмкость, 4) оборачиваемость оборотных активов, 5) доля среднего остатка денежных средств в общей сумме положительного валового денежного потока, 6) доля среднего остатка денежных средств в оборотных активах.

Таблица 1

**Информация об эффективности управления денежными потоками
ОАО «Кореновский элеватор»**

Показатели	2012 г.	2013 г.	Отклонение
Выручка от продаж, тыс. руб. N	149803	134711	-15092
Прибыль от продаж, тыс. руб.	9848	17819	+8471
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб. $A_{об}$	106643,5	92093	-14550,5
Средняя величина остатков денежных средств, тыс. руб. $ДС$	9598,5	15379,5	+5781
Материальные затраты, тыс. руб. M	92080	63551	-28529
Затраты на оплату труда, тыс. руб. U	31696	35653	+3957
Амортизация, тыс. руб. A	2117	2820	+703
Положительный денежный поток	198032	138804	-59228
Зарплатоёмкость U / N	0,2116	0,2647	+ 0,0531
Материалоемкость M / N	0,6147	0,4718	-0,1429
Амортизациоёмкость A / N	0,0141	0,0209	+0,0068
Оборачиваемость оборотных активов $N / A_{об}$	1,4047	1,4628	+0,0581
Доля среднего остатка денежных средств в общей сумме положительного валового денежного потока $ДС / ДП_n$	0,0485	0,1108	+0,0623
Доля среднего остатка денежных средств в оборотных активах $ДС / A_{об}$	0,0900	0,1670	+0,077
Коэф. рентабельности положительного валового денежного потока	0,1208	0,2354	+0,1146

Влияние факторов рассчитывалось способом цепных подстановок.

Согласно расчетам, влияние факторов, включенных в аналитическую модель, было как положительным, так и отрицательным. К числу положительно повлиявших факторов на изменение коэффициента рентабельности денежных потоков в 2013 г. в сравнении с 2012 г. относятся факторы материалоемкости, оборачиваемости оборотных средств, а также доли среднего остатка денежных средств в общей величине положительного валового денежного потока. В частности, снижение материалоемкости в 2013 г. на 0,1429, или на 23,25 %, увеличило коэффициент рентабельности денежных потоков на 0,1081; ускорение оборачиваемости активов на 0,0581, или на 4,2 %, по-

высило коэффициент рентабельности денежных потоков на 0,0075; прирост доли среднего остатка денежных средств в общей сумме положительного валового денежного потока на 0,0623, или в 2,2 раза обеспечил увеличение коэффициента рентабельности денежных потоков на 0,0001.

Отрицательно повлияли на изменение коэффициента рентабельности денежных потоков в 2013 г. такие факторы, как рост зарплатоёмкости (на 25,09 %), амортизациоёмкости (на 48,2 %). Негативное влияние перечисленных показателей составило соответственно: (-0,0402) и (-0,0051).

Устранение воздействия выявленных отрицательных факторов в деятельности ОАО «Короновский элеватор» позволит организации повысить рентабельность денежного потока и эффективность хозяйственной деятельности в целом.

Для ОАО «Короновский элеватор» актуальным является также внедрение таких неиспользованных резервов как:

1. Получение дополнительных источников денежных средств от размещения привилегированных акций, что позволит сократить привлечение кредитных ресурсов;
2. Повышение коэффициентов оборачиваемости оборотных активов.

Согласно расчету, уменьшение продолжительности оборота оборотного капитала только на 1 день позволит уменьшить привлечение в оборот дополнительного капитала на сумму 374,3 тыс. руб.

Организации целесообразно проводить реальную оценку стоимости дебиторской и кредиторской задолженности.

Расчет реальной стоимости дебиторской задолженности с учетом ставок рефинансирования отражен в таблице 2.

Таблица 2

**Определение реальной стоимости дебиторской задолженности
в ОАО «Короновский элеватор»**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Средняя ставка рефинансирования, %	8,1	8,1	8,25
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	24893	40712	29329
Реальная стоимость дебиторской задолженности, тыс.руб.	26909,3	44009,7	31748,6
Потери организации от дебиторской задолженности, тыс.руб. всего за период, в том числе	2016,3	3297,7	2419,6
за 1 день, тыс. руб.	5,6	9,1	6,7
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (обороты)	2,9	4,57	5,61
Длительность оборота дебиторской задолженности, дней	122,4	79,2	64,8

Согласно расчету, при отвлечении денежных средств в дебиторской задолженности, дополнительные ежедневные потери от инфляции в 2013 году составляли 6,7 тыс. руб. Относительное высвобождение оборотных средств в результате изменения продолжительности оборота дебиторской задолженности составит в плановом периоде 13022,2 тыс. руб.

3. Замедление оборачиваемости кредиторской задолженности.

Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности с учетом индексов инфляции приведен в табл. 3.

Таблица 3

Оборачиваемость кредиторской задолженности в ОАО «Кореновский элеватор»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	4460,0	3514,0	7026,5
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	28,3	35,8	14,5
Длительность оборота кредиторской задолженности, дней	14,4	10,8	25,2
Годовой темп инфляции, %	6,1	6,58	6,45
Выигрыш организации от кредиторской задолженности, тыс. руб. всего за период, в том числе:	272,1	231,2	453,2
за 1 день, тыс. руб.	0,76	0,64	1,26

Ежедневный выигрыш организации от кредиторской задолженности с учетом индекса инфляции составлял 1,26 тыс. руб. в день.

Предполагаемый эффект от замедления оборачиваемости кредиторской задолженности составит 1360,3 тыс.руб.

Организации также необходимо обратить внимание на внедрение таких мероприятий как:

- предоставление краткосрочных займов другим предприятиям;
- направление высвобожденных денежных средств на приобретение ценных бумаг;
- использование краткосрочных денежных инструментов инвестирования (в первую очередь, депозитных вкладов в банках) для временного хранения страхового и инвестиционного остатков денежных активов.

Список литературы:

1. Бутенко И.В., Деминова С.В. Статистическая и бухгалтерская (финансовая) отчетность как инструмент анализа финансовых показателей деятельности организаций / И.В. Бутенко, С.В. Деминова // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. – N 1. – С. 70-74.
2. Купрюшина О.М., Фоменко О.М. Реализация системного подхода к экономическому анализу кредиторской задолженности организации / О.М. Купрюшина, О.М. Фоменко // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – N 21. – С. 15-19.
3. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е.М. Сорокина. – М.: Бизнес книга, 2012. – 176 с.

ОБЗОР ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

© Миронова К.А.*

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

Настоящая статья содержит интерпретацию альтернативного взгляда на выбор политики управления структурой и источниками финансирования активов, в рамках корпоративных финансов. Обосновывается необходимость разработки такого типа политики управления, который бы соответствовал условиям агрессивной внешней среды.

Ключевые слова: оборотный капитал, политика управления оборотным капиталом, финансовый цикл, рентабельность, ликвидность.

В связи с усилением нестабильности на мировых финансовых рынках перед многими предприятиями стоит задача выживания. Ограничения в доступе к кредитным ресурсам, рост процентных ставок и очевидный недостаток собственных средств у компаний поставили под угрозу их существование. В этих условиях, выбор адекватной политики управления оборотным капиталом является необходимым элементом антикризисного управления.

Объектом политики управления оборотным капиталом является система комплексного управления текущими активами и текущими пассивами, на которую воздействует данная политика.

Предметом политики управления оборотным капиталом выступают процессы, отношения и операции, образующие материальные, стоимостные и денежные потоки и определяющие состав, объем и структуру оборотных активов и их источников.

Вопросом поиска, оптимального управления структурой и источниками финансирования активов, в рамках корпоративных финансов, как в России, так и за рубежом, занимались многие авторы. Среди иностранных авторов выделяют работы Ю. Бригхема, Р. Брейли, Д.К. Ван Хорна, Д.М. Ваховича, Л. Гапенски, Р. Манна, Р. Пайка, Д. Хана и другие. В отечественной литературе следует отметить труды С.Б. Барнгольца, А. М. Бирмана, И.А. Бланка, В.В. Бочарова, А.А. Винника, Д.Л. Волкова, В.В. Ковалева, Г.М. Колпаковой, М.Н. Крейниной, Н.В. Мирошника, М.В. Романовского и других.

В современных условиях замедления темпов экономического роста, проблемы в банковской системе, инфляция, скачки валютных курсов приводят к тому, что большинство предприятий, испытывают трудности с привлечением оборотного капитала и управления, им. Существующие известные стратегии управления структурой и источниками финансирования активов уже

* Магистрант.

не соответствуют современным требованиям повышения эффективности деятельности компаний. Необходимо разработка новой стратегии управления структурой и источниками финансирования активов, которая способна функционировать в условиях нехватки внешнего финансирования и максимально быстро генерировать прибыль.

В период кризиса 2008 года, в большинстве стран, наблюдалось резкое сокращение количества заявлений крупных, средних и малых предприятий на получение кредитов, которое продолжилось и в посткризисный период. Значительное снижение заявок на получение долгосрочных кредитов, также обусловлено нестабильностью на рынке и отсутствием гарантий. Это вызвано тем, что многие предприятия существенно сократили программы капиталовложений, привлекаемых на основе банковских кредитов в связи с возрастающей неуверенностью в перспективах развития, вызванной кризисными условиями. При резком сокращении инвестиционных капиталовложений, соответственно снизились требования для получения оборотных средств. В условиях кризиса банки ужесточили кредитную политику, в части обеспечения кредитов и гарантийных обязательств, а также сокращения размера кредитов. Соответственно, в большинстве стран мира существенно ухудшились условия кредитования для компаний.

Мировой экономический кризис во всех странах отразился широким спектром негативных социально-экономических явлений. Это нашло отражение и в России. Последствия кризиса в наибольшей степени проявились в отраслях, находящихся в большой зависимости от экономической конъюнктуры. К ним относятся строительная отрасль, производство автомобильных деталей и узлов и микросхем, а также оптовая торговля. Кризисные явления в экономике усугубили состояние расчётов предприятий с контрагентами, в частности, растёт величина дебиторской задолженности, вызванная несвоевременной оплатой за произведённую и отгруженную продукцию, снижается величина коэффициента текущей ликвидности, повышаются риски утраты платёжеспособности.

Стратегия и тактика управления структурой и источниками финансирования активов неразрывно связаны с поиском компромисса между рентабельностью и ликвидностью который достигается посредством обеспечения платёжеспособности, т.е. способности оплачивать счета, выполнять обязательства, предотвращения угрозы банкротства и приемлемого объёма, структуры и рентабельности активов. Во внимание стоит взять тот факт, что различные элементы оборотного капитала по-разному воздействуют на прибыль. Так высокий уровень производственно-материальных запасов требует значительных текущих расходов, а широкий ассортимент готовой продукции способствует увеличению объёмов реализации и доходов [5]. По мнению Х. Шина и Л. Соенена, управление оборотным капиталом компании осуществляется в соответствии с двумя целями: увеличением рентабельно-

сти фирмы, с одной стороны, и поддержанием ее ликвидности – с другой. Однако, К. Смит, обратил внимание что, данное обстоятельство повышает сложность управления оборотным капиталом фирмы, поскольку цели увеличения рентабельности и увеличения ликвидности во многом противоречат друг другу, что исключает возможность одновременного выполнения обеих задач. В условиях нестабильности экономики, для предприятий жизненно важным является опровергнуть указанное противоречие, достигнув одновременной максимизации рентабельности компании при обеспечении высокого уровня ликвидности.

Наиболее востребованным из показателей, отражающих результаты деятельности компании по управлению структурой и источниками финансирования активов, является величина финансового цикла компаний, основным достоинством которой выступает расчет на основе, как показателей запаса, так и показателей потока. Кроме того, немало важным свойством данного показателя является отражение связи между величиной основных статей оборотных активов фирмы, а именно дебиторской задолженностью и запасами, с одной стороны, и кредиторской задолженностью, выступающей основным источником финансирования этих активов с другой стороны [1].

Имеет место наличие отраслевой специфики, касающейся размера инвестиций в оборотные активы, а значит, и величины финансового цикла предприятий. В связи с этим, можно предположить, что в различных отраслях влияние величины финансового цикла на показатели, задающие цели управления оборотным капиталом, будут неодинаковыми. Важную роль в становлении понимания необходимости эффективного управления оборотным капиталом в период экономического спада сыграли исследования по анализу взаимосвязи совокупных результатов управления оборотным капиталом и экономических результатов компании в целом. Важный результат проведенных исследований состоит в том, что, несмотря на существование определенной специфики, касающейся отдельных отраслей и периодов наблюдения, между рентабельностью активов компании и финансовым циклом существует обратная связь. Иными словами, с целью увеличения рентабельности активов и, соответственно, ценности, компании выгодно уменьшать свой финансовый цикл.

На выработку политики управления структурой и источниками финансирования активов управляющее воздействие оказывает финансовая политика компании. Вместе с тем, политика управления оборотным капиталом имеет собственное поле применения и свои специфические особенности и представляет собой совокупность норм и условий управления оборотным капиталом, устанавливаемых собственниками компании для достижения оптимального уровня рентабельности и ликвидности [2]. В зависимости от подхода, в теории финансового менеджмента различают три типа политики управления оборотным капиталом: агрессивную, умеренную и консервативную.

Агрессивная политика направлена на сдерживание роста и поддержания низкого уровня оборотных активов. Эта политика несет высокий риск потери ликвидности из-за отсутствия постоянных поступлений и платежей, поэтому она проводится либо в условиях достаточной предсказуемости поступлений и платежей, объема продаж и запасов, либо при строгой экономии.

Характерным признаком агрессивной политики управления текущими пассивами служит преобладание краткосрочного кредита в общей сумме всех источников финансирования. Агрессивная политика предусматривает финансирование всего объема основного капитала и части постоянных текущих активов за счет постоянных пассивов. Оставшаяся часть постоянных и весь объем переменных текущих активов финансируются за счет текущих пассивов. Сумма чистого оборотного капитала соизмерима с половиной суммы постоянных оборотных активов [3]. Усиление агрессии в финансировании может привести к тому, что финансирование всей постоянной части оборотных активов и части основных средств будет осуществляться за счет краткосрочных источников. В этом случае сумма чистого оборотного капитала будет иметь отрицательное значение. Достоинством агрессивной политики финансирования выступает то, что она позволяет осуществлять операционную деятельность с минимальной потребностью в собственном капитале, а, следовательно, обеспечивать при прочих равных условиях наиболее высокий уровень его рентабельности, ведь краткосрочные заемные средства обходятся дешевле, чем долгосрочные источники финансирования. Однако такая политика создает проблемы в обеспечении текущей платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. В период экономической нестабильности, применение агрессивной политики не представляется возможным, так как в этот период на рынке наблюдается низкое доверие со стороны кредитных институтов, которое непременно влечет за собой ограничения в доступе к кредитным ресурсам, рост процентных ставок и очевидный недостаток собственных средств у компаний.

Компромиссный вариант обеспечивает умеренная политика. Она направлена на обеспечение полного удовлетворения текущей потребности во всех видах оборотных активов и создание нормальных страховых размеров оборотных активов. При данном подходе обеспечивается среднее соотношение между уровнем риска и уровнем эффективности использования оборотных активов. Характерный признак умеренной политики финансирования проявляется в том, что весь объем основного капитала и постоянного оборотного капитала финансируется с помощью долгосрочного капитала как заемного, так и акционерного. Необходимость в финансировании переменных оборотных активов за счет краткосрочных займов появляется лишь в случаях повышения деловой активности предприятия [3]. Данная политика обеспечивает достаточный уровень финансовой устойчивости предприятия и рентабельность использования собственного капитала, приближенную к среднесрочной норме прибыли на капитал. Однако, в условиях эко-

номического кризиса, предприятия не могут применять умеренную политику финансирования, так как структура и показатели деятельности компании, как управленческие, так и финансовые, не остаются статичными и претерпевают существенные изменения.

Консервативная политика формирования оборотных активов характеризуется поддержанием высокого удельного веса оборотных активов и, соответственно, их низкой оборачиваемостью. Она обеспечивает достаточный уровень ликвидности, но невысокую рентабельность активов. Консервативный тип политики управления текущими пассивами предполагает, что за счет собственного и долгосрочного заемного капитала должны финансироваться постоянная часть оборотных активов и примерно половина переменной их части. Вторая половина переменной части оборотных активов должна финансироваться за счет краткосрочного заемного капитала [3]. Политика консервативного подхода наиболее надежна с точки зрения сохранения высокого уровня платежеспособности по обязательствам предприятия. Чистый оборотный капитал предприятия в этом случае равен всей величине оборотных активов. Однако при обеспечении высокой надежности при финансировании оборотных активов предприятие расплачивается повышенными затратами по обслуживанию более дорогого долгосрочного капитала, что при прочих равных условиях приводит к снижению уровня его рентабельности. Согласно Дж.К. Ван Хорн, если считать «консерватизм» залогом ликвидности, то консервативной признается та политика, которая предусматривает больший уровень текущих активов, чем остальные. Консервативный подход, является наиболее осторожным в управлении структурой и источниками финансирования активов, его применение в условиях нестабильной экономической ситуации также не представляется возможным, ведь гарантий больше не существует, и организации должны максимально быстро реагировать на изменения того или иного показателя.

В условиях быстро изменяющейся среды, выбор адекватной политики управления оборотным капиталом является необходимым элементом антикризисного управления. Уменьшение объема активов (движение от консервативной политики к агрессивной) приведет к увеличению рентабельности, но в тоже время уменьшение денежных средств ослабляет способность компании исполнять финансовые обязательства при наступлении сроков платежей. Если компания решает применить одну из списка классических стратегий, то она неизбежно проигрывает, так как условия среды очень быстро меняются. Наблюдается следующая ситуация: экономисты оценили текущие условия, приняли линейную модель, условия изменились, необходима переоценка положения. Деформации при использовании таких моделей обнаруживаются уже после того, как был реализован их негативный эффект, т.е. мы наблюдаем уже не саму деформацию, а ее отрицательный эффект, управление которым уже не является возможным, ведь ущерб уже нанесен.

Таким образом, в условиях агрессивной внешней среды, роль внутренних источников финансирования растет, а способность генерировать прибыль становится жизненно необходимым для компании. Исследование проблемы управления оборотным капиталом и разработка соответствующего типа политики с определением системы параметров в рамках определенных условий функционирования предприятия является приоритетным направлением стратегии управления финансовыми ресурсами. Решение поставленной задачи, позволит повысить надежность и сохранность финансовой устойчивости предприятия, а также достичь высокой эффективности функционирования при рациональном использовании финансовых ресурсов.

Список литературы:

1. К. Ван Хорн, Джеймс. Основы финансового менеджмента / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович; пер. с англ. – 11-е изд. – М.: Вильямс, 2014. – 992 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Проспект, 2011.
3. Лапшина В.Б. Динамическая оптимизация управления оборотным капиталом хозяйствующего субъекта: монография. – Магнитогорск: МаГУ, 2007. – 161 с.
4. Хартер Дж., Вагнер Р. 12 элементов успешного менеджмента. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 248 с.
5. Deloof M. Does working capital management affect profitability of Belgian firms? // Journal of Business Finance and Accounting. – 2003. – № 30. – P. 573-587.
6. Shin H., Soenen L. Efficiency of Working Capital Management and Corporate Profitability // Financial Practice and Education. – 1998. – № 2. – P. 37-45.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

© Седаев П.В.^{*}, Чаадаева О.В.[♦]

Приволжский институт повышения квалификации ФНС России,
г. Нижний Новгород

Статья посвящена проблеме оптимизации налогообложения в РФ. Данная тема настолько обширна, что ее невозможно рассмотреть в одной статье. Поэтому авторы выделяют основные характеристики нало-

^{*} Доцент кафедры Налогов и налогообложения, к.ф.н.

[♦] Старший преподаватель кафедры Налогов и налогообложения.

говой оптимизации, ее цели и задачи. Авторы выделяет легальные, полупо-легалные и незаконные методы налоговой оптимизации и рассматривает основные параметры этих методов.

Ключевые слова: налоговая оптимизация, налоговая выгода, методы налоговой оптимизации, виды налоговой оптимизации, схемы налоговой оптимизации.

Проблема оптимизации налогообложения является одной из самых интересных и актуальных в современной России. Особую остроту этот вопрос приобрел в условиях процесса замедления экономики, который сегодня набирает свою силу. В этих условиях предприятиям будет особенно важно экономить на налоговых платежах. В свою очередь, налоговому органу необходимо обеспечить собираемость налогов с целью пополнения бюджета.

Термин «оптимизация налогообложения» можно определить следующим образом: это набор специальных действий, направленных на уменьшение налогового бремени хозяйствующего субъекта, достижение положительных финансово-экономических результатов, за счет рационального применения положений и норм налогового законодательства.

Налоговая оптимизация получила сегодня приоритетное направление в деятельности предприятий. В рамках налогового планирования, начинает выделяться даже отдельный вид специалистов, специализирующихся исключительно на поиске и выявлении для налогоплательщиков различных способов снижения налогов.

В свою очередь налоговые органы стремятся выявлять схемы налоговой оптимизации и при проведении налоговых проверок пресекать их использование. Одной из основных проблем, с которой приходится сталкиваться налоговым органам, является проблема разграничения законных методов налоговой оптимизации и схем ухода от налогов. Налоговую оптимизацию можно разделить на три вида: законную, полупо-легалную и нелегальную.

Гранью между законными и незаконными способами оптимизации налогов можно определить ст. 198 и 199 Уголовного кодекса Российской Федерации – (далее УК РФ) «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации».

Исходя из норм УК РФ, можно определить методы законной и незаконной оптимизации налогов. Необходимо отметить, что законодательство РФ представляет достаточно широкий набор методов законной оптимизации налогообложения: использование налоговых льгот, применение специальных налоговых режимов, выбор учетной политики предприятия и т.д. Налогоплательщики, которые грамотно используют такие возможности налогового законодательства, могут достаточно существенно снизить свою налоговую нагрузку.

К сожалению, часто встречаются и незаконные методы оптимизации налогообложения: использование подложных документов, фальсификация бухгал-

терской отчетности, использование фирм-«однодневок», что является уголовным преступлением. Задача налоговых органов выявлять такие незаконные схемы и совместно с органами внутренних дел пресекать их использование.

Также налогоплательщики используют полузаконные методы налоговой оптимизации. При таком способе формально соблюдаются нормы Налогового кодекса РФ – (далее НК РФ), но используются они без деловой цели, исключительно для уменьшения сумм налогов, подлежащих уплате в бюджет. Таких как – НДС, налог на прибыль и налог на имущество организаций.

Примерами таких способов оптимизации налогообложения являются: искусственное дробление крупного бизнеса на более мелкий с использованием специальных налоговых режимов, фиктивный наем инвалидов с целью использования льгот, оформление предоплаты займом, чтобы не платить налог на добавленную стоимость с аванса, уплата неустойки, не включаемой в налоговую базу по НДС, но экономически являющейся ценой товара и т.д.

Отличительной чертой данных схем, как уже отмечено, является обязательный элемент фиктивности или искусственности тех или иных обстоятельств, позволяющих налогоплательщику добиваться снижения налогов к уплате в бюджет и, в целом, налогового бремени. То есть получение необоснованной налоговой выгоды в таких ситуациях является единственной деловой целью налогоплательщика.

По разъяснениям ВАС РФ (Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды») получение такой выгоды признается неправомерным.

Однако, именно в данных схемах наиболее велика степень усмотрения и субъективной оценки юридически значимых обстоятельств – в первую очередь отсутствие деловой цели. Со стороны налоговых органов и судов, которые по своему внутреннему усмотрению (в определенных пределах их полномочий) могут устанавливать наличие или отсутствие указанной цели у налогоплательщика. Фактически данные полномочия им предоставил ВАС РФ в указанном Постановлении.

Учитывая данные обстоятельства, налогоплательщики, пытаются создавать видимость наличия деловых целей в своих действиях, выдавая снижение налогового бремени за побочный продукт. Именно при разработке таких схем в наибольшей степени может раскрываться «творческий» потенциал указанных в начале данной статьи «специалистов», придумывающих эти цели и «создающих» для их реализации документацию.

Применение законных и незаконных методов налоговой оптимизации, во многом зависит от целей предпринимательской деятельности. Если основная цель предпринимательской деятельности является получение прибыли, то предприятие выбирает законные способы минимизации налогооб-

ложения. Если же все действия налогоплательщика направлены на снижение налогового бремени и достижение этой цели не оправданно с точки зрения ведения бизнеса, не соответствует сложившимся на предприятии договорным отношениям, обычаям делового оборота, то такие действия налогоплательщика могут квалифицироваться как уклонение от налогов.

Например, компания намеревается заниматься двумя видами лицензируемой деятельности. При этом законом запрещается наличие двух таких лицензий у одной организации. Тогда компания создает аффилированную структуру, и они распределяют лицензии между собой. В целях создания единой системы управления предоставляемыми услугами создается единый центр в одной из компаний.

Следовательно, управляющая компания берет на себя обязанности по обеспечению предоставления услуг, лицензии на оказание которых находятся у дочерней структуры. В рамках такой деятельности управляющая компания ведет клиентскую базу, расчеты с контрагентами за оказанные дочерней структурой услуги и другие операции. При этом по соглашению с дочерней структурой регулярно производит расчеты за оказанные услуги. Представляется, что избранная форма взаиморасчетов создавалась в целях легального ведения бизнеса и получения прибыли от двух видов деятельности, которые нельзя было совместить в одной компании, и не имела своей целью минимизацию налогообложения.

Нельзя не остановиться на проблемах, возникающих в ходе работы налоговых органов по борьбе с уклонением от уплаты налогов. Основные инструменты налоговых органов по выявлению незаконных схем уклонения – это налоговые проверки. Основными приоритетными направлениями проверок у налоговых органов являются выездные налоговые проверки, камеральные проверки деклараций, сумма НДС, в которых заявлена к возмещению, а также проверки убыточных организаций. Целью данных проверок является – установление всех возможных обстоятельств дела, свидетельствующих об отсутствии у налогоплательщиков реальных хозяйственных операций, а также несоответствие использованных методов положениям закона при их осуществлении. И если в ходе проверки появляются какие-то факты, свидетельствующие о возможном применении схемы оптимизации налогов, то проводятся контрольные мероприятия, в рамках которых «вскрывается» вся схема в целом, выявляется выгодоприобретатель, в чьих интересах схема создавалась.

Одним из важных инструментов такого контроля является возможность назначения встречных проверок контрагентов с целью выявления вероятных несоответствий информации и правонарушений. Также налоговые органы обладают правом опросить свидетелей, осмотреть помещения налогоплательщика, используемые для осуществления предпринимательской деятельности, привлечь специалистов и экспертов. Налоговые органы сотру-

ничают с правоохранительными органами в соответствии с законодательством, а также заключенными межведомственными соглашениями.

Далее собирается доказательная база для обращения в суд, и уже в суде налоговые органы пытаются доказать, что имело место незаконное уклонение от уплаты налогов. В настоящее время много незаконных методов используется при экспортных операциях с целью незаконного возмещения НДС. Например, организации выстраивают сложные цепочки по приобретению товаров, включающие десять и более поставщиков, маскируя среди них подставную фирму. Если это будет установлено налоговым органом и суд сочтет такие доказательства обоснованными, то, несмотря на то, что организация выполнила все условия, необходимые для возмещения НДС, ей будет отказано в таком возмещении. Если же суд решит, что предприятие попало в такую ситуацию случайно и будет установлена ответственность третьих лиц, то никаких налоговых последствий для фирмы не будет.

Под подозрение в получении налоговой выгоды попадают налогоплательщики, которые используют неденежные формы расчетов, а именно векселя, уступки права требования, зачеты и другие. Беспроцентные займы, «молодые» поставщики, наличие общих учредителей в разных организациях и другие признаки взаимозависимости, счета в «проблемном» банке – все это также рассматривается налоговиками как признаки возможной налоговой оптимизации. Например, в одном из дел основанием для отказа в возмещении НДС послужили в совокупности такие факты: экспортер, его поставщик и организация – переработчик сырья учреждены одним и тем же физическим лицом, причем адреса двух из этих организаций совпадают, цена сырья значительно завышена, а под видом алюминиевого сырья транспортировались пакеты стальных отходов. Чтобы выявить эти факты, инспекция проверила всю цепочку последовательных сделок (постановление Президиума ВАС РФ от 08.02.05 № 10423/04).

Налоговое планирование работы любой фирмы и построение финансовой схемы каждой сделки всегда оригинальны. Работа по рационализации налогообложения проводится совместно менеджером, юристом и бухгалтером.

Дать готовые рецепты оптимизации деловых операций на все случаи жизни невозможно. Всегда нужен тщательный анализ реальной ситуации, а также многочисленных изменений налогового законодательства. Среди нескольких вариантов, с учетом опыта работы фирмы, выявляется оптимальный. Именно благодаря профессиональной налоговой оптимизации можно законными методами сэкономить немалые денежные средства.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ (части 1 и 2 в ред. от 04.06.2014).
2. Арбитражный процессуальный кодекс РФ (ред. от 28.06.2014).

3. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды».
4. Постановление Президиума ВАС РФ от 09.09.2008 № 4894/08.
5. Постановление Президиума ВАС РФ от 24.07.2012 № 3546/12.
6. Постановление Президиума ВАС РФ от 08.02.05 № 10423/04.
7. Письмо Минфина России от 02.05.2012 № 03-03-06/1/215.
8. Приказ Минфина России от 20.05.2003 № 44н «Методические указания по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций» (ред. от 25.10.2010 N 132н).
9. Письмо ФНС России от 11.02.2010 N 3-7-07/84.
10. Письмо ФНС России от 31 октября 2013 N СА-4-9/19592.

КОНЦЕПЦИЯ НАЛОГОВОЙ ВЫГОДЫ И ДОБРОСОВЕСТНОСТИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЯ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Табаков А.Н.^{*}, Герасимова Е.Н.[♦]

Волгоградский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Волгоград

Рассмотрены подходы к оценке налоговых рисков, анализу условий сделок и налоговых последствий заключаемых налогоплательщиком договоров. Рассмотрены обстоятельства и критерии оценки обоснованности получаемой налоговой выгоды.

Ключевые слова: налоговые риски, необоснованная налоговая выгода, анализ финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика, договорная политика, внутренний налоговый контроль.

Проводимые в последние годы мероприятия по оптимизации налоговой нагрузки создают условия для повышения эффективности бизнеса. Однако стремление повысить эффективность бизнеса может привести к катастрофическим последствиям, если не осуществлять идентификацию и контроль рисков, в том числе рисков, возникающих в процессе исполнения предприятиями обязанностей по уплате налогов.

Налоговые риски отражают расходы, возникающие в связи ограничениями финансовой деятельности, уплатой пени и штрафов, и снижение фи-

^{*} Доцент кафедры Учета, анализа и аудита, кандидат технических наук, доцент.

[♦] Магистрант кафедры Учета, анализа и аудита.

нансовых результатов, платежеспособности и устойчивости финансового состояния налогоплательщика, и связаны с принятием решений в условиях неполноты и неточности информации, вызванной наличием альтернативных оценок фактов хозяйственной деятельности налоговыми органами, налогоплательщиками и налоговыми агентами. Возникновение налоговых рисков обуславливается правом налоговых органов осуществлять контроль своевременности уплаты налогов, применять меры принудительного взыскания задолженности, истребовать и проверять документы, выявлять правонарушения и признаки налоговых преступлений.

К факторам, формирующим налоговые риски, относятся: масштаб финансово-хозяйственной деятельности предприятия, применение оптимизационного налогового планирования, учетная политика, наличие и эффективность системы внутреннего налогового контроля, контроллинг ошибок при исчислении налоговой базы и сумм налоговых обязательств, договорная политика, ошибки при оформлении договорных отношений. Одним из наиболее действенных способов управления налоговыми рисками является своевременная оценка альтернатив, выбор наиболее оптимального варианта достижения поставленных целей.

Анализ рисков должен обеспечить прогноз вероятности наступления неблагоприятного события, в результате которого будет установлен факт совершения предприятием налогового правонарушения. Вероятность проведения мероприятий налогового контроля можно оценить, основываясь на результатах анализа финансово-хозяйственной деятельности и оценки общедоступных критериев риска назначения выездной налоговой проверки [1]. В то же время, анализ финансово-хозяйственной деятельности, как правило, не позволяет полностью устранить вероятность проведения мероприятий налогового контроля. Для снижения налоговых рисков требуется, кроме анализа изменения показателей налоговой нагрузки и финансовых результатов также проведение оценки вероятности доказывания налоговым органом факта совершения налогового правонарушения при совершении конкретных сделок, как в процессе досудебного урегулирования, так и при судебном рассмотрении налогового спора. Идентификация, анализ возможности доказать правомочность исполнения налоговых обязательств с учетом правоприменительной деятельности судов и оценка уровня возможных потерь является одной из актуальных задач, стоящих перед предприятием в процессе разработки системы контроля налоговых рисков. Контроль налоговых последствий заключаемых договоров позволяет своевременно выявлять и предотвращать налоговые правонарушения.

В основу разрешения налоговых споров положена презумпция добросовестности налогоплательщиков. До 2006 г. суды при рассмотрении налоговых споров применяли доктрину налоговой добросовестности, введенную Конституционным судом РФ в определении от 25.07.2001 № 138-О. Однако

при этом не был определен перечень критериев, определяющих добросовестность или недобросовестность налогоплательщика. Вопрос о критериях и правовых средствах опровержения презумпции добросовестности и установления факта совершения налогового правонарушения оставался открытым, поэтому оценивать налоговые риски следует не только исходя из буквального толкования действующих правовых норм, но и с учетом складывающейся судебной практики и тенденций развития налогового права в целом. Накопление и последующее обобщение судебной практики позволило выявить ряд типовых подходов разрешения судебных споров, нашедших отражение в Постановлении Пленума ВАС РФ от 12 октября 2006 г. N 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» [2], в котором сформулированы обстоятельства, позволяющие установить факт совершения налогового правонарушения.

Договорная политика и система анализа договорных отношений должны основываться на совокупности критериев, отражающих обстоятельства, подтверждающие добросовестность налогоплательщика и обоснованность полученной налоговой выгоды. Факт совершения налогоплательщиком налогового правонарушения может быть признан, если налоговый орган докажет, что уменьшение налоговой базы, получение налогового вычета, налоговой льготы, применения более низкой налоговой ставки, а также получение права на возврат, зачет или возмещение налога из бюджета налогоплательщиком является необоснованным. При этом для идентификации налогового риска в связи с неправомерными действиями налогоплательщика, направленными на уменьшение суммы уплачиваемых налогов, введено понятие налоговой выгоды, отражающей экономический эффект от уменьшения размера налоговой обязанности. Обстоятельства, определяющие обоснованность полученной налоговой выгоды, служат критериями реализации налоговых рисков, возникающих при установлении фактов совершения налогоплательщиком налоговых правонарушений [3].

При оценке налоговых рисков, основываясь на концепции добросовестности, необходимо учитывать, что действия налогоплательщика экономически считаются оправданными, а сведения, содержащиеся в документах – полными, достоверными и не противоречивыми. Опровержение добросовестности налогоплательщика должны осуществить налоговые органы. При рассмотрении в суде налогового спора налоговым органом могут быть представлены доказательства возникновения у налогоплательщика необоснованной налоговой выгоды.

Налоговая выгода может быть признана необоснованной, если она получена без реального осуществления финансово-хозяйственной деятельности, при регистрации в налоговом учете искажено действительное экономическое содержание операций или учтены операции, не обусловленные разумными экономическими причинами или целями делового характера.

О необоснованности налоговой выгоды свидетельствуют невозможность реального осуществления операций в данный момент времени и в данном месте нахождения основных средств, нематериальных активов, материалов, транспортных средств управленческого или технического персонала, экономически необходимых для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг. Кроме этого о получении необоснованной налоговой выгоды свидетельствуют искажение налоговой отчетности объемов производства товаров, избирательное отражение только хозяйственных операций, непосредственно связанных с возникновением налоговой выгоды.

Особое внимание следует уделять оценке налоговых рисков, связанных с налоговым контролем взаимозависимых лиц. В случае наличия признаков, свидетельствующих о групповой согласованности операций, необходимо исследовать разумность экономических условий и наличие деловых целей. Установление наличия разумных экономических условий и деловой цели осуществляется с учетом оценки обстоятельств, свидетельствующих о намерении налогоплательщика получить экономический эффект в результате реальной финансово-хозяйственной деятельности. При этом необходимо учитывать, что налоговая выгода не может быть самостоятельной деловой целью финансово-хозяйственной деятельности. Несмотря на то, что факт совершения контрагентом налогового правонарушения сам по себе не является доказательством получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды, она может быть признана необоснованной, если налоговый орган докажет, что предприятие действовало без должной осмотрительности и осторожности. При этом, следует определить, является ли контрагент добросовестным налогоплательщиком, поскольку налоговая выгода будет признана судом необоснованной, если налоговый орган установит, что деятельность контрагента направлена на не обоснованное деловой целью получение экономии на налоговых платежах.

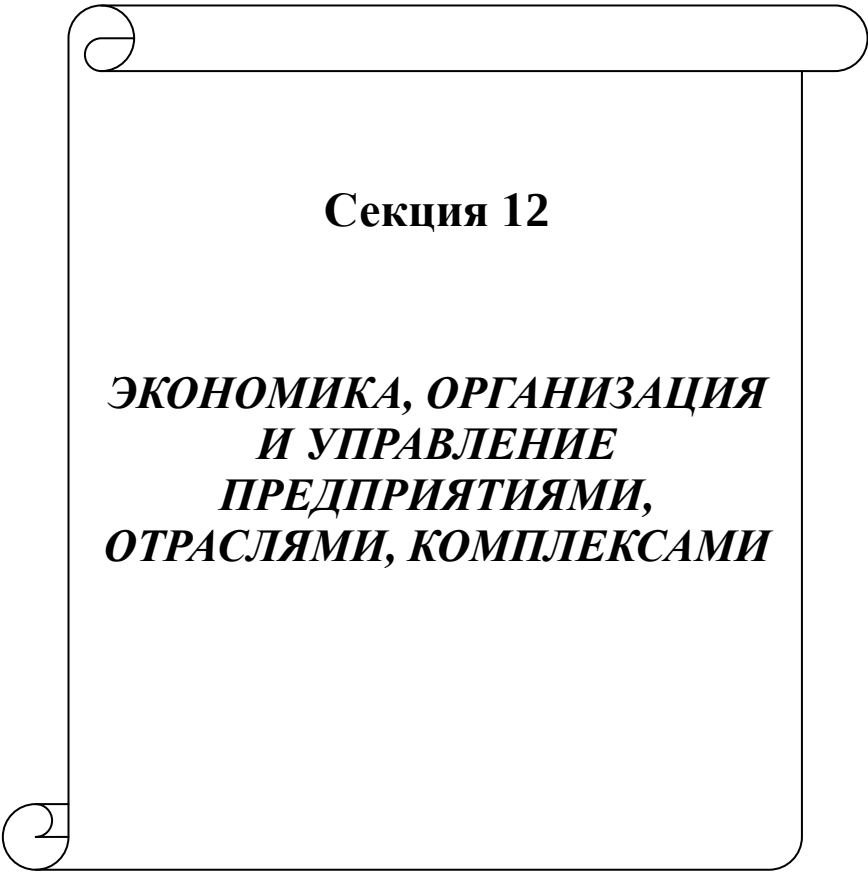
Признаками получения необоснованной налоговой выгоды могут быть также признаки налоговых схем, в том числе: создание организации незадолго до совершения хозяйственной операции, неритмичность или разовый характер хозяйственных операций, осуществление операции не по месту нахождения налогоплательщика, использование посредников, осуществление расчетов с использованием одного банка, осуществление транзитных платежей между участниками взаимосвязанных хозяйственных операций.

Таким образом, контроль налоговых рисков на базе признаков, идентифицирующих обоснованность налоговой выгоды, обеспечивает всестороннее исследование налоговых последствий заключения и оформления договорных отношений налогоплательщика и его контрагентов с учетом механизма принятия решений, сформировавшегося в судебной системе в процессе рассмотрения налоговых споров. Наличие эффективных способов оценки вероятности доказывания налоговыми органами факта совершения нало-

гоплательщиком налогового правонарушения на основе анализа критериев получения обоснованной налоговой выгоды позволяет в пределах допустимого уровня налоговых рисков обеспечить максимально защиту от вызванных ими потерь.

Список литературы:

1. Чусов А.И., Табаков А.Н. Внутренний налоговый контроль и обеспечение управления налоговыми рисками предприятия // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2. – С. 12-17.
2. Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды [Электронный ресурс]: Постановление Пленума ВАС РФ №53 от 12.10.2006. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Табаков А.Н. Методы и критерии оценки налоговых рисков предприятия // Научн. вестн. Волгоградской академии госуд. службы. Сер. Экономика. – 2010. – Вып. 1, № 3. – С. 41-44.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and a vertical bar on the left, both featuring rounded ends and a small circular detail at the top-left and bottom-left corners respectively.

Секция 12

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© Баликов К.А.*

Московский государственный университет пищевых производств,
г. Москва

В статье отмечается, что в отечественной промышленности значительные объемы производства сконцентрированы в рамках производственных процессов ограниченного числа предприятий. Утверждается, что увеличение количества малых предприятий должно способствовать развитию конкурентных отношений в промышленном секторе экономики и замедляет процесс сокращения численности занятых в промышленности.

Ключевые слова: промышленность, занятость, концентрация производства, инновационная активность.

Активизация трансформационных процессов социально-экономического развития объективно требует нового рассмотрения различных аспектов теории промышленного производства. Так, в последнее время на страницах печати показано, например, отсутствие связи между значениями показателей развития отраслей отечественной обрабатывающей промышленности и значениями показателя уровня подушевого регионального продукта по субъектам федерации [1]. На этой основе ставится вопрос о практически новом этапе промышленного развития [6], который потребует и новых приоритетов в организационно-экономических формах.

В данном контексте требуется комплексный анализ тенденций сокращения крупных и средних производств в сфере промышленности и замещения их мощностей малыми предприятиями.

Данные табл. 1 позволяют говорить о том, что в целом в промышленности сохраняется высокий уровень концентрации производства, кроме того, в последние годы наблюдается тенденция его увеличения. К примеру, на долю 3 крупнейших организаций добывающей промышленности в 2005 году приходилось 32,1 % общего объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами всех организаций, осуществляющих свою деятельность в добывающей отрасли. При этом за 7 лет, доля этих 3 крупнейших организаций в общем объеме добывающего производства увеличилась еще на 2,2 п.п.

* Аспирант.

Таблица 1

Уровень концентрации производств (удельный вес объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ, услуг собственными силами крупнейших организаций, в общем объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ, услуг собственными силами) в отраслях промышленности и его изменение в период с 2005 по 2011 годы

Виды экономической деятельности / число организаций	Уровень концентрации, %		Прирост, п.п. 2011 к 2005
	2005	2011	
Добыча полезных ископаемых			
3 организациями	32,1	34,3	2,2
4 организациями	36,3	40,9	4,6
6 организациями	44,1	51,3	7,2
8 организациями	50,6	59,6	9,0
Обрабатывающие производства			
3 организациями	8,4	16,3	7,9
4 организациями	10,9	18,1	7,2
6 организациями	15,2	21,4	6,2
8 организациями	18,0	23,7	5,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды			
3 организациями	16,5	16,0	-0,5
4 организациями	19,9	18,7	-1,2
6 организациями	24,2	23,8	-0,4
8 организациями	27,7	28,2	0,5

Источник: таблица рассчитана и составлена автором на основе данных [4, 5].

С некоторыми особенностями, но практически аналогичным образом ситуация повторяется и в сфере обрабатывающей промышленности. Так доля 3 крупнейших организаций обрабатывающей промышленности в структуре общего объема производства отрасли за рассматриваемые годы увеличилась практически вдвое – с 8,4 до 16,3 %. На долю 4 крупнейших организаций в 2011 году стало приходиться 18,1 % общего объема производства в обрабатывающей отрасли, при том, что еще семь лет назад на их долю приходилось лишь 10,9 %. На долю 8 крупнейших организаций в 2011 году пришлось практически четверть общего производственного объема в добывающей промышленности.

Неким исключением из данной тенденции стала генерирующая отрасль, где изменения носили минимальный характер. Однако характер итоговых цифр был не столь отличным. Так, на долю 3 крупнейших организаций в 2011 году пришлось 16,0 % общего объема производства и распределения электроэнергии, газа и воды, а на долю 8 крупнейших организаций – 28,2 %.

Таким образом, становится видно, что в целом в отечественной промышленности очень высокие объемы производства сконцентрированы в рамках производственных процессов очень малого числа предприятий. Кроме того, ситуация в последние годы в данном отношении серьезно усугубилась.

Таблица 2

**Изменение числа малых, средних и крупных предприятий
в отраслях промышленности в период с 2005 по 2011 годы**

Виды экономической деятельности / размер предприятий и организаций	Число предприятий и организаций, тыс. ед.		Темп роста, %	Доля, %	
	2005	2011	2011 к 2005	2005	2011
Добыча полезных ископаемых					
предприятий всего	14,6	17,2	118,5	100,0	100,0
крупных и средних предприятий	11,0	11,0	100,6	75,3	63,9
малых предприятий	3,6	6,2	172,7	24,7	36,1
Обрабатывающие производства					
предприятий всего	478,4	403,9	84,4	100,0	100,0
крупных и средних предприятий	358,4	232,7	64,9	74,9	57,6
малых предприятий	120,0	171,3	142,7	25,1	42,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды					
предприятий всего	18,6	31,2	167,8	100,0	100,0
крупных и средних предприятий	15,7	19,8	126,0	84,4	63,4
малых предприятий	2,9	11,4	394,0	15,6	36,6

Источник: таблица рассчитана и составлена автором на основе данных [2, 3, 5].

В целом это несет в себе угрозу проявления на ряде рынков промышленных товаров эффектов олигополии и ограниченной конкуренции, а также может в значительной степени угрожать производственной безопасности экономике России. В то же время подобного рода концентрация производства, а следовательно, и капитала, может являться основным источником стимулирования инноваций.

Из таблицы 2, например, видно, что общее число организаций в добывающей отрасли промышленности за рассматриваемые годы увеличилось на 18,5 % – с 14,6 до 17,2 тыс. В еще большей степени увеличилось число организаций в генерирующей отрасли промышленности – на 67,8 % – с 18,6 до 31,2 тыс. А число организаций в обрабатывающей промышленности сократилось на 15,6 % – с 478,4 до 403,9 тыс.

При этом по всем отраслям промышленности можно наблюдать положительную динамику увеличения численности малых (до 100 человек включительно) предприятий [7].

В целом, увеличение количества малых предприятий должно способствовать развитию конкурентных отношений в промышленном секторе экономики. Кроме того, данный процесс сопровождается и рядом других качественных изменений.

Данный факт наглядно иллюстрирует информация о темпах роста промышленного производства и численности работающих в организациях промышленности, сопоставленная за период с 2000 по 2011 годы с помощью графиков на рис. 1.

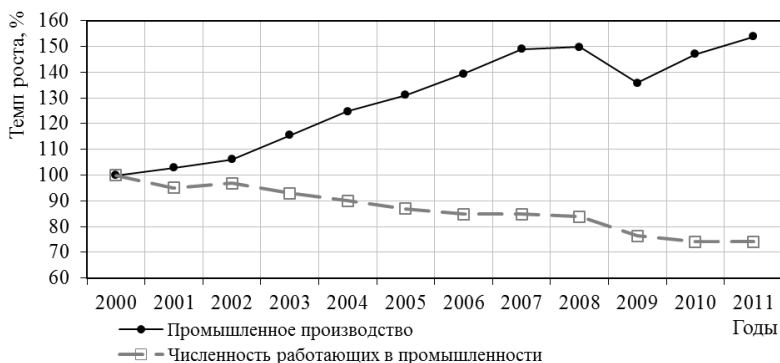


Рис. 1. Темпы роста промышленного производства и численности работающих в организациях промышленности в период с 2000 по 2011 годы, в % к базисному – 2000 году

Источник: графики построены автором на основе данных [5].

Так, из графиков видно, что за рассматриваемый период времени объем промышленного производства, не считая кризисного 2009 года, устойчиво увеличивался и вырос в итоге на 53,9 %. В то же время, касательно численности работающих в организациях промышленности можно было наблюдать совершенно иную ситуацию – устойчивое снижение. В итоге, общая численность работающих в промышленности за рассматриваемые годы сократилась на 25,9 %.

Таким образом, становится видно, что неотъемлемой частью развития промышленного производства является сокращение численности занятых.

Отчасти нивелировать негативные процессы сокращения численности занятых в промышленности помогает увеличение количества малых предприятий.

При этом, реальная доля малых предприятий в объеме промышленного производства находится на незначительном уровне. Данный уровень практически не оказывает влияния на исходную картину производства в конкретной отрасли и практически полностью задается ситуацией, определяемой средними и крупными предприятиями. Исключением является обрабатывающая промышленность, где доля оборота малых предприятий в общей структуре выпуска промышленной продукции достигает 10 %. Из этого следует, что малые предприятия, особенно в добывающем и генерирующем секторах, практически не в состоянии оказать заметного влияния на уровень производственной концентрации и конкуренции в масштабах всего промышленного сектора экономики.

В этом заключается основное противоречие малого предпринимательства как организационно-экономического инструмента реструктуризации российской промышленности в постиндустриальных условиях. Основная

проблема заключается в том, что, с одной стороны, малые предприятия в реальности не могут реализовать крупные инновационные проекты, а с другой стороны, – крупные предприятия обладают низкой эффективностью и конкурентоспособностью производств, что также не позволяет создавать инновационную высококонкурентоспособную продукцию с высокой добавленной стоимостью. Поэтому требуется разработка механизмов организованной рациональной реструктуризации промышленного комплекса с программами государственной поддержки малых форм предпринимательства.

Список литературы:

1. Ашхотов А.М. Выявление и обоснование препятствий для формирования креативной экономики в структуре промышленного сектора // Черные дыры в российском законодательстве. – 2013. – № 3.
2. Малое предпринимательство в России. 2006: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2006. – С. 14, 27.
3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2013. – С. 18-19, 25-26.
4. Промышленность России. 2008: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2008. – С. 56.
5. Промышленность России. 2012: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2012. – С. 21, 58, 139.
6. Татуев А.А., Стефанчук Е.Н., Хоконов М.М. Новый этап промышленного развития // Экономика промышленности. – 2014. – № 1. – С. 9-13.
7. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 01.07.2011) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115870/?frame=1.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ПОТОКАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

© Борисова Л.А.* , Атуева Э.Б.*

НИИ Управления, экономики, политики и социологии
ГАОУ ВПО «ДГИНХ», г. Махачкала

Дагестанский государственный технический университет, г. Махачкала

Система управления материальными потоками в рамках логистического подхода носит комплексный характер, в ней реализуется так называемый «системный подход» к движению материальных потоков.

* Старший научный сотрудник НИИ Управления, экономики, политики и социологии ГАОУ ВПО «ДГИНХ», кандидат экономических наук, доцент.

* Заместитель заведующего кафедрой Маркетинга и бизнеса Дагестанского государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент.

Рациональное управление материальными потоками с позиций комплексного (логистического) подхода представляет материально-техническое обеспечение, транспорт, производство, сбыт, складирование как единый непрерывный процесс и считает нецелесообразным их разграничение на обособленные стадии общественного производства.

В статье рассматриваются некоторые особенности и проблемы реализации логистического подхода к управлению материальными потоками строительных предприятий.

Ключевые слова: материальные потоки, система управления материальными потоками, логистический подход, строительное производство, производственные запасы, управление запасами, материально-техническое обеспечение, ресурсы строительного производства, организация транспортного процесса.

Организация материальных потоков и управление ими на строительном предприятии неразрывно связаны между собой и образуют систему. Так, перемещение материалов в процессе выполнения полученных заказов невозможно без управления, осуществляемого путем распределения материальных ресурсов, планирования и установления хозяйственных связей, а также организации материальных потоков, обеспечения ритмичного выполнения поставок и выбора оптимальной системы транспортировки материалов.

В процессе организации необходимо достигать интеграции элементарных материальных потоков и создавать условия для эффективного функционирования производственной системы. Управление материальными потоками должно обеспечивать постоянный контроль выполнения строительных работ и оказывать необходимое воздействие на производственную систему с тем, чтобы удерживать ее параметры в заданных пределах, для достижения поставленных перед предприятием целей.

Использование концепции логистики представляется нам важнейшим направлением деятельности строительных организаций по ресурсосбережению и снижению издержек на производство строительных работ.

Логистическая деятельность в строительстве носит интегрированный характер и объединяет такие важнейшие функциональные области, как закупка сырья и материалов, потоки материалов, складирование, транспорт, сервисное обслуживание, информация и т.д. При этом успех в строительстве зависит не только от результатов деятельности отдельной строительной компании, но и от ее партнеров – поставщиков, подрядчиков, экспедиторов, транспортных организаций и т.д.

Как показывает практика, в условиях рыночных отношений именно строительство более других отраслей национального хозяйства восприимчиво к логистике, что обусловлено рядом причин:

- территориальной рассредоточенностью строек;

- неравномерностью потоков материальных ресурсов на разных стадиях строительного производства;
- нестабильностью номенклатуры материальных ресурсов, используемых в строительстве;
- изменением характера взаимодействия транспортных процессов по доставке материалов и изделий на стройки со строительными процессами;
- экономической самостоятельностью участников строительства [2].

Целесообразность использования логистического подхода в строительстве обусловлена прежде всего интегрированным характером логистики, объединяющим всех участников регионального строительного комплекса, включающего производителей строительных материалов и конструкций, снабженческо-комплектующие, транспортные и строительные организации. Кроме того, одной из важных задач логистики является обеспечение сопряжения экономических интересов всех участников логистических цепей и систем, что способствует нивелированию противоречий между всеми участниками строительства. Немаловажным обстоятельством является и то, что логистика обладает мощным ресурсосберегающим потенциалом.

Как уже было отмечено ранее, логистика включает в себя различные функциональные области – закупки, производство, реализацию, складирование, транспортирование и пр. Рассмотрим наиболее важные по нашему мнению с точки зрения особенностей строительного производства.

Особое значение в системе управления материальными потоками строительных предприятий отводится управлению запасами. Использование логистического подхода позволяет строительным организациям оптимизировать запасы материальных ресурсов, а также резервы трудовых, финансовых и технических ресурсов. В рыночных условиях хозяйствования отношение к материальным ресурсам и их запасам в строительстве существенно изменилось – они рассматриваются не только как необходимое условие бесперебойного выполнения строительно-монтажных работ, но и как основа хозяйственных (экономических) связей, основными критериями существования которых является целесообразность и эффективность вложения и использования средств.

Как известно, производственные запасы, с одной стороны, обеспечивают бесперебойность строительного производства, а с другой, связаны со значительными расходами по их содержанию, что вызывает необходимость оптимизации их объема. В теории логистики существуют следующие системы управления запасами – управление запасами с фиксированным объемом заказов и управление запасами с фиксированным интервалом времени между заказами. Возможно также использование варианта при одновременном изменении интервала и объема поставки. Практикой выработаны раз-

личные системы управления запасами, наиболее оптимальными из которых являются такие как «kanban» (в переводе с японского «карточка»), «just-in-time» (в переводе с английского «точно вовремя (в срок)») и другие, ориентирующие предприятия на минимальные размеры запасов. Дорогостоящие производственные запасы, избыток которых не гарантирует высокий уровень логистических услуг, замещаются системой информации и поточной организацией строительства, позволяющими добиться значительного экономического эффекта.

Другим важным звеном управления материальными потоками является транспортное обеспечение строительства. Приоритетной задачей организации транспортного процесса при снабжении строительства материальными ресурсами является обеспечение грузопотоков материальных ресурсов с минимальными потерями (без потерь). Целесообразно данные по всем грузопотокам сводить в общую шахматную ведомость грузооборота каждой стройки. При этом величину грузопотока можно определить на основе данных календарного плана строительства объектов. Важное значение в оптимальном обеспечении ресурсами строительного производства занимает оптимизация транспортных связей между поставщиками и строительным производством, обеспечивающая доставку материальных ресурсов на строительные площадки при минимальных транспортных издержках. Это обеспечивается эффективной маршрутизацией перевозок. В процессе разработки рациональных маршрутов перемещения грузов, которые являются основой для составления новых транспортно-технологических схем, особое внимание должно быть уделено сокращению продолжительности транспортного цикла, совмещению его с процессами строительства объектов.

В свою очередь, маршрутизация перевозок тесно связана с выбором вида и типа транспортных средств и определением их необходимого количества.

Логистический подход к организации транспортного процесса позволяет строительным предприятиям сократить затраты времени на выполнение погрузочно-разгрузочных операций, обеспечить сохранность доставляемых на стройки грузов, следовательно, сократить транспортные издержки.

Оптимизация транспортного логистического процесса реализуется в несколько этапов. Прежде всего, на стадии проектирования в проектно-сметной документации наряду с проектом организации строительства следует разрабатывать проект организации транспортировки при строительстве объектов. Далее, на стадии рабочего проектирования следует сформировать транспортно-технологические схемы, предполагающие выполнение следующих работ:

- составление схемы грузопотоков и согласование ее с проектом организации строительства;

- закрепление строек за поставщиками и маршрутизация перевозок;
- составление вариантов схем доставки грузов в строительное производство;
- разработка вариантов технической оснащенности транспортного процесса;
- разработка графика доставки материальных ресурсов в строительное производство;
- принятие решений по организации движения транспорта по отдельным строительным объектам при формировании генеральных строительных планов [2].

На следующем этапе рабочего проектирования, разрабатываются транспортно-технологические карты, регламентирующие доставку материальных ресурсов в различные периоды строительства конкретного объекта.

Переход к логистическим принципам управления материальными потоками предполагает определенные изменения организационной структуры строительных предприятий, предполагающие, в частности, выделение единой системы управления материальными потоками на предприятии, наличие специалистов, имеющих знания и навыки работы в области логистики.

Анализ функционирования строительных предприятий в Республике Дагестан показал наличие таких проблем, как низкий удельный вес квалифицированных кадров рабочих специальностей, специалистов в области логистики и маркетинга; неразвитость конкурентной среды; несовершенство законодательной базы, регулирующей строительную сферу; низкую эффективность инвестиций; несоответствие строительных норм и правил современным требованиям к объектам строительства; низкая инновационная активность; отсутствие адекватного и эффективного механизма координации межхозяйственных взаимодействий. Наличие указанных факторов сдерживает как реализацию логистического подхода в отдельных строительных предприятиях, так и развитие инвестиционно-строительного комплекса региона в целом.

Список литературы:

1. Жаворонков Е.П. Эффективность логистики в строительстве. – М.: КИАцентр, 2002.
2. Жаворонков Е.П. Ресурсный фактор и логистика в строительстве [Электронный ресурс] // Экономическое возрождение России. – 2006. – № 1 (7). – Режим доступа: <http://ekvr.narod.ru/problems18.htm>.
3. Исмаилова Ш.Т., Атуева Э.Б., Булатова З.К. Совершенствование управления материальными потоками на предприятиях газовой промышленности на основе логистического подхода // Вестник Дагестанского государственного технического университета. – 2011.

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

© Волынская О.А.*

Сибирский государственный университет путей сообщения (СГУПС),
г. Новосибирск

В статье рассмотрена процедура банкротства – финансовое оздоровление с точки зрения антикризисного управления, как комплекс антикризисных мер по восстановлению платежеспособности и улучшению финансового состояния должника.

Ключевые слова: финансовое оздоровление, процедура банкротства, должник, требования кредиторов, график погашения задолженности.

Финансовое оздоровление кризисного предприятия предполагает изменение подходов к управлению данным предприятием, принципов его деятельности, которые должны быть направлены на повышение качества управления, рост эффективности производственно-финансовой деятельности, конкурентоспособности производимой продукции (работ, услуг), производительности труда, снижение затрат по производству и реализации продукции, повышение финансовых результатов деятельности, за счёт разработки и реализации планов финансового оздоровления, поиска возможностей привлечения кризисным предприятием инвестиционных ресурсов, антикризисных компаний и инфраструктуры сопровождения реабилитационных процедур (страховые, лизинговые и др.), использования мер государственной поддержки.

Главной целью реализации системы финансового оздоровления является необходимость приведения производственно-технологической структуры предприятия в соответствие рыночному платежеспособному спросу при условии достижения рентабельности деятельности.

Система финансового оздоровления кризисных предприятий должна решать следующие задачи:

- осуществлять мониторинг промышленных предприятий в целях диагностики их текущего финансово-экономического и производственно-технического состояния;
- обеспечивать контроль уровня состоятельности хозяйствующих субъектов в регионах;
- выявлять кризисные предприятия и относить их к категории проблемных в соответствии с установленной системой критериев;
- разрабатывать комплексные планы и отдельные мероприятия по финансовому оздоровлению проблемных предприятий;

* Доцент кафедры «Финансы и кредит», кандидат экономических наук.

- осуществлять контроль реализации реабилитационных мероприятий;
- привлекать инвесторов и необходимые бизнес-структуры к кризисным предприятиям для проведения эффективных антикризисных мероприятий;
- обеспечивать взаимодействие и координацию исполнительных органов власти в рамках работы по финансовому оздоровлению и предотвращению банкротств;
- обеспечивать усиление платежно-расчетной дисциплины кризисных предприятий с фискальной системой и наполняемость бюджета;
- обеспечивать решение кадровой проблемы на кризисных предприятиях;
- ограждать правовую и административную системы от рисков умышленного развала предприятий и насаждения субъектам РФ споров и тяжб;
- создавать такие механизмы, которые будут представлять и надежно защищать интересы всех участников процессов финансового оздоровления.

Финансовое оздоровление – процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности.

Решение первого собрания кредиторов о введении финансового оздоровления должно содержать предлагаемый срок финансового оздоровления, утвержденные план финансового оздоровления и график погашения задолженности.

Финансовое оздоровление вводится арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов на срок не более чем два года, одновременно с вынесением определения о введении финансового оздоровления арбитражный суд утверждает административного управляющего.

В определении о введении финансового оздоровления указывается срок финансового оздоровления, а также утвержденный судом график погашения задолженности.

Последствия введения финансового оздоровления (ст. 81).

- ранее принятые меры по обеспечению требований кредиторов отменяются;
- аресты на имущество должника и иные ограничения должника в части распоряжения принадлежащим ему имуществом могут быть наложены только в арбитражном процессе по делу о банкротстве;
- осуществление имущественных взысканий по исполнительным документам приостанавливается, за исключением таких взысканий по исполнительным документам, выданным на основании вступивших в законную силу до даты введения финансового оздоровления решений о взыскании задолженности по заработной плате, выплате

вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности, об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, возмещении морального вреда;

- удовлетворение требований учредителя (участника) должника о выделе доли (пая) в имуществе должника в связи с выходом из состава его учредителей (участников), выкуп или приобретение должником размещенных акций либо выплата действительной стоимости доли (пая) не допускается;
- изъятие собственником имущества должника – унитарного предприятия принадлежащего должнику имущества не допускается;
- выплата дивидендов и иных платежей по эмиссионным ценным бумагам, доходов по долям (паям), распределение прибыли между учредителями (участниками) должника не допускаются;
- прекращение денежных обязательств должника путем зачета встречного однородного требования, предоставления отступного или иным способом не допускается, если при этом нарушается очередность требований кредиторов либо если такое прекращение приводит к преимущественному удовлетворению требований кредиторов одной очереди, обязательства которых прекращаются, перед другими кредиторами;
- неустойки (штрафы, пени), подлежащие уплате проценты и иные санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежных обязательств и обязательных платежей не начисляются.

На сумму требований кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей, подлежащих удовлетворению в соответствии с графиком погашения задолженности, начисляются проценты в размере ставки рефинансирования, установленной Центральным банком РФ на дату введения финансового оздоровления, исходя из непогашенной суммы требований в соответствии с графиком погашения задолженности. Соглашением между должником и конкурсным кредитором может быть предусмотрен меньший размер подлежащих начислению процентов.

Неустойки (штрафы, пени), а также суммы причиненных убытков в форме упущенной выгоды, которые должник обязан уплатить кредиторам, в размерах, существовавших на дату введения финансового оздоровления, подлежат погашению в ходе финансового оздоровления в соответствии с графиком погашения задолженности после удовлетворения всех остальных требований кредиторов.

Требования кредиторов, предъявленные в ходе финансового оздоровления и включенные в реестр требований кредиторов, удовлетворяются не позднее чем через месяц с даты окончания исполнения обязательств в соответствии с графиком погашения задолженности, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом.

Управление должником в ходе финансового оздоровления (ст. 82).

Должник не вправе без согласия собрания кредиторов (комитета кредиторов) совершать сделки или несколько взаимосвязанных сделок, в совершении которых у него имеется заинтересованность или которые:

- связаны с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения прямо либо косвенно имущества должника, балансовая стоимость которого составляет более пяти процентов балансовой стоимости активов должника на последнюю отчетную дату, предшествующую дате заключения сделки;
- влекут за собой выдачу займов (кредитов), выдачу поручительств и гарантий, а также учреждение доверительного управления имуществом должника.

Должник не вправе без согласия собрания кредиторов (комитета кредиторов) и лица или лиц, предоставивших обеспечение, принимать решение о своей реорганизации (слиянии, присоединении, разделении, выделении, преобразовании).

В случае, если размер денежных обязательств должника, возникших после введения финансового оздоровления, составляет более двадцати процентов суммы требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов, сделки, влекущие за собой возникновение новых обязательств должника, могут совершаться исключительно с согласия собрания кредиторов (комитета кредиторов).

Должник не вправе без согласия административного управляющего совершать сделки или несколько взаимосвязанных сделок, которые:

- влекут за собой увеличение кредиторской задолженности должника более чем на пять процентов суммы требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов на дату введения финансового оздоровления;
- связаны с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения прямо либо косвенно имущества должника, за исключением реализации имущества должника, являющегося готовой продукцией (работами, услугами), изготавливаемой или реализуемой должником в процессе обычной хозяйственной деятельности;
- влекут за собой уступку прав требований, перевод долга;
- влекут за собой получение займов (кредитов).

План финансового оздоровления и график погашения задолженности (ст. 84).

План финансового оздоровления разрабатывается в случае отсутствия обеспечения исполнения должником обязательств в соответствии с графиком погашения задолженности.

План финансового оздоровления должен содержать обоснование возможности удовлетворения требований кредиторов в соответствии с графиком погашения задолженности.

График погашения задолженности подписывается лицом, уполномоченным на это учредителями (участниками) должника, собственником имущества должника – унитарного предприятия, и с даты утверждения графика погашения задолженности арбитражным судом возникает обязанность должника погасить задолженность должника перед кредиторами в установленные графиком сроки.

При наличии обеспечения исполнения должником обязательств должника в соответствии с графиком погашения задолженности он подписывает-ся также лицами, предоставившими такое обеспечение.

Графиком погашения задолженности должно предусматриваться погашение всех требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов, не позднее чем за месяц до даты окончания срока финансового оздоровления, а также погашение требований кредиторов первой и второй очереди не позднее чем через шесть месяцев с даты введения финансового оздоровления.

Досрочное окончание финансового оздоровления (ст. 86).

В случае погашения должником всех требований кредиторов, предусмотренных графиком погашения задолженности, до истечения установленного арбитражным судом срока финансового оздоровления должник представляет отчет о досрочном окончании финансового оздоровления.

По итогам рассмотрения результатов финансового оздоровления и жалоб кредиторов арбитражный суд выносит одно из определений:

- о прекращении производства по делу о банкротстве, если непогашенная задолженность отсутствует и жалобы кредиторов признаны необоснованными;
- об отказе в прекращении производства по делу о банкротстве, если выявлено наличие непогашенной задолженности и жалобы кредиторов признаны обоснованными.

Досрочное прекращение финансового оздоровления (ст. 87).

Основаниями для досрочного прекращения финансового оздоровления являются:

- непредставление в арбитражный суд в предусмотренные сроки соглашения об обеспечении обязательств должника в соответствии с графиком погашения задолженности;
- неоднократное или существенное (на срок более чем пятнадцать дней) нарушение в ходе финансового оздоровления сроков удовлетворения требований кредиторов, установленных графиком погашения задолженности.

Административный управляющий обязан в течение пятнадцати дней с даты возникновения оснований для досрочного прекращения финансового оздоровления созвать собрание кредиторов для рассмотрения вопроса об обращении в арбитражный суд с ходатайством о досрочном прекращении финансового оздоровления.

Должник обязан представить собранию кредиторов отчет об итогах выполнения графика погашения задолженности и плана финансового оздоровления при наличии такого плана.

К отчету должны прилагаться баланс должника на последнюю отчетную дату, отчет о прибылях и об убытках должника, сведения о размере погашенных требований кредиторов и подтверждающие погашение требований кредиторов документы.

Административный управляющий представляет собранию кредиторов свое заключение о выполнении графика погашения задолженности и плана финансового оздоровления (при наличии такого плана).

Собрание кредиторов по итогам рассмотрения отчета должника и заключения административного управляющего вправе принять решение об обращении в суд с одним из ходатайств:

- о введении внешнего управления;
- о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

К ходатайству собрания кредиторов прилагаются копия протокола заседания собрания кредиторов и список кредиторов, голосовавших против принятого собранием кредиторов решения или не принимавших участия в голосовании по данному вопросу.

Арбитражный суд на основании ходатайства собрания кредиторов принимает один из судебных актов:

- определение об отказе в удовлетворении соответствующего ходатайства собрания кредиторов в случае, если в судебном заседании выявлено исполнение должником требований кредиторов в соответствии с графиком погашения задолженности и жалобы кредиторов признаны необоснованными;
- определение о введении внешнего управления в случае наличия возможности восстановить платежеспособность должника;
- решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства в случае отсутствия оснований для введения внешнего управления и при наличии признаков банкротства.

Окончание финансового оздоровления (ст. 88).

Не позднее чем за месяц до истечения установленного срока финансового оздоровления должник обязан предоставить административному управляющему отчет о результатах проведения финансового оздоровления.

К отчету должника прилагаются:

- баланс должника на последнюю отчетную дату;
- отчет о прибылях и об убытках должника;
- документы, подтверждающие погашение требований кредиторов.

Административный управляющий рассматривает отчет должника о результатах проведения финансового оздоровления и составляет заключение о выполнении графика погашения задолженности, об удовлетворении требо-

ваний кредиторов и о выполнении плана финансового оздоровления (при наличии такого плана), которое не позднее чем через десять дней с даты получения отчета должника о результатах проведения финансового оздоровления направляется кредиторам, требования которых включены в реестр требований кредиторов, и в арбитражный суд.

В случае, если требования кредиторов, включенные в реестр требований кредиторов, не удовлетворены на дату рассмотрения отчета должника или указанный отчет не представлен административному управляющему в установленный срок административный управляющий созывает собрание кредиторов, которое полномочно принять одно из решений:

- об обращении с ходатайством в арбитражный суд о введении внешнего управления;
- об обращении с ходатайством в арбитражный суд о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

По итогам рассмотрения результатов финансового оздоровления, а также жалоб кредиторов арбитражный суд принимает один из судебных актов:

- определение о прекращении производства по делу о банкротстве в случае, если непогашенная задолженность отсутствует, и жалобы кредиторов признаны необоснованными;
- определение о введении внешнего управления в случае наличия возможности восстановить платежеспособность должника;
- решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства в случае отсутствия оснований для введения внешнего управления и при наличии признаков банкротства.

Список литературы:

1. Федеральный закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26 октября 2002 г.

ПРИБЛИЖЕНИЕ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ НОВОМ ПОРЯДКЕ СПИСАНИЯ НЕАМОРТИЗИРУЕМОГО ИМУЩЕСТВА

© Гольцова И.Н.*

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород

Предметом исследования данной статьи является взаимосвязь бухгалтерского и налогового учета. В главу 25 НК РФ внесены долгождан-

* Соискатель факультета управления и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского, специалист по учебно-методической работе Приволжского института повышения квалификации ФНС России.

ные изменения, которые позволяют компаниям сближить налоговый и бухгалтер.

Ключевые слова: неамортизируемое имущество, финансовая отчетность, бухгалтерский и налоговый учет.

Рассмотрим взаимосвязь бухгалтерского и налогового учета, в связи с изменениями в главу 25 НК РФ для сближения бухгалтерского и налогового учета.

Такие поправки оформлены Федеральным законом от 20.04.14 № 81-ФЗ (далее – Закон № 81-ФЗ), который вступает в силу с 1 января 2015 года (п. 1 ст. 3 Закона № 81-ФЗ).

Однако, сближение налогового и бухгалтерского учета, которое предлагается этими поправками, затрагивает далеко не все виды операций и объектов, по которым их действительно можно сближить. Поэтому внесенные изменения вряд ли существенно упростят работу бухгалтеров.

Цель исследования – обоснование приближения налогового и бухгалтерского учета при новом порядке списания неамортизируемого имущества.

Методика исследования включает в себя анализ нормативного регулирования бухгалтерского и налогового учета при новом порядке списания неамортизируемого имущества на современном этапе. В статье обосновывается необходимость сближения налогового и бухгалтерского учета.

На основании внесения поправок в гл. 25 НК РФ Федеральным законом от 20.04.2014 № 81-ФЗ: будут отменены суммовые разницы и метод ЛИФО, а также скорректирован порядок учета убытков и списания неамортизируемого имущества. До конца 2014 года спецодежду, инвентарь, измерительные приборы и прочие малоценные объекты в налоговом и бухгалтерском учете необходимо отражать по-разному. Согласно нормам налогового учета стоимость имущества, которое является амортизируемым, необходимо единовременно в полной сумме включать в материальные затраты по мере ввода в эксплуатацию (подпункт 3 пункта 1 статьи 254 НК РФ) Списание в течение нескольких отчетных месяцев не предусмотрено. По нормам бухгалтерского учета инструмент, инвентарь и прочие материально-производственные запасы списываются единовременно по мере ввода в эксплуатацию. Но существует отдельный порядок списания для спецодежды, специального инструмента, оборудования и специального приспособления. В случае, если срок эксплуатации таких активов не превышает 12 месяцев, их стоимость сразу относится на затраты, в иных случаях стоимость погашается в течение всего срока полезного использования одним из двух методов: пропорционально объему выпущенной продукции или линейным способом (п. 21 и п. 24 Методические указания, утвержденные приказом Минфина России от 26.12.02 № 135н).

В январе 2015 года вступит в силу новая редакция подпункта 3 и пункта 1 статьи 254 НК РФ, соответственно организации смогут использовать единый подход для отражения неамортизируемого имущества в налоговом и

бухгалтерском учете. При вступлении в силу ст.254 НК РФ, компании получат право решать, как списывать малоценные объекты-единовременно или в течение нескольких периодов. При выборе второго варианта, компании самостоятельно будут определять метод списания.

Приходим к выводу, что спецодежду и специнструмент в налоговом и бухгалтерском учете можно будет отражать одинаково. Объекты с маленьким сроком эксплуатации списывать сразу, а остальные объекты – пропорционально объему выпущенной продукции, либо линейным способом.

В настоящее время положения главы 25 НК РФ устанавливают специальные правила учета доходов и расходов, а также расчета финансовых результатов. Отличия существуют в правилах формирования стоимости отдельных объектов учета, на основании которых рассчитываются расходы для целей налогообложения. Налогоплательщикам необходимо вести два учета – бухгалтерский и налоговый, т.к. нормы главы 25 НК РФ требуют создания отдельной налоговой учетной системы в организации. При проверке правильности расчета налога на прибыль организаций требует дополнительных трудозатрат, что следовательно снижает эффективность функционирования системы налогового контроля. Сложность процесса налоговой проверки заключается в том, разницы, образующиеся в бухгалтерском и налоговом учете при расчете одних показателей, влияют на последующие расчеты. Приходим к выводу, что разницы, возникающие при формировании стоимости основного средства, влекут за собой разницы по амортизационным отчислениям.

Необходимо учитывать, что между бухгалтерским и налоговым учетом насчитывается более 200 разниц и принятие законопроекта федерального закона, направленный на сближение учетов будет, правда, небольшой. Важно, что законопроект устраняет часто возникающие разницы подетально, не вызывая появления новых разниц. Есть определенные сложности при сближении бухгалтерского и налогового учета, так как они имеют разные концептуальные основы, цели.

Бухгалтерский учет служит для формирования полной и достоверной информации о финансовом положении и результатах хозяйственной деятельности организации, а налоговый – для формирования показателей, необходимых для расчета суммы налога. В результате, цели формируют результат ведения бухгалтерского учета, а именно необходимо видеть достоверную информацию о финансовом положении организации. Что касается налогового учета, ожидание заключается в максимальной налоговой экономии при условии соблюдения всех требований налогового законодательства. В бухгалтерском учете доказательства необходимы для признания доходов и активов, а в налоговом – для признания расходов. В итоге, приходим к цели: сохранить достоверность финансовой отчетности и не переплатить сумму налога в бюджет. Различие систем бухгалтерского и налогового учета вызвано объективными причинами, а значит возможно говорить о сближении налогового учета и бухгалтерского.

Список литературы:

1. Дружиловская Т.Ю., Коршунова Т.Н. Профессиональное суждение бухгалтера как основа формирования учетной политики // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 20. – С. 2-10.
2. Закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 (с изменениями и дополнениями от 21.12.2013 г.).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации.
6. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Утверждены Приказом Минфина РФ от 13.06.95 г. № 49 (в ред. приказа Минфина РФ от 08.11.2010 № 142н).
7. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для бакалавров / В.Г. Гетьман, А.В. Терехова. – 2013.
8. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету 6/01 «Учет основных средств» ПБУ 6/01: приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н.
9. Федеральный закон от 20.04.14 № 81-ФЗ (далее – Закон № 81-ФЗ).
10. О внесении изменений в главу 25 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации (в части упрощения налогового учета): проект федерального закона № 375042-6 (принят в 1-м чтении 21.01.2014).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ: МАЛОЭТАЖНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

© Датиева Л.М.^{*}, Халилова Л.Э.[♦]

Владикавказский филиал Финансового университета
при Правительстве РФ, г. Владикавказ
Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(Государственный технологический университет), г. Владикавказ

В статье освещается состояние строительной отрасли народного хозяйства РФ, состояние спроса и предложения на рынке жилья, преимущества малоэтажного жилищного строительства.

Ключевые слова: строительство, экономика отрасли, улучшение жилищных условий, инновации в строительстве, жилищная проблема.

^{*} Студент кафедры Экономики и финансов Владикавказского филиала Финансового университета при Правительстве РФ.

[♦] Студент кафедры Строительных конструкций Северо-Кавказского горно-металлургического института (Государственного технологического университета).

В строительной отрасли на сегодняшний день занято до 4,5 млн. работников, в отрасли действуют около 112 тыс. строительных организаций, из них малые строительные организации составляют 70 %, крупные и средние – 30 % [1]. Эти данные, наряду с графиком обеспеченности строительных организаций заказами [2], свидетельствуют о том, что строительная отрасль в Российской Федерации в условиях рыночной экономики представлена в основном небольшими строительными организациями, выполняющими отдельные виды строительно-монтажных, ремонтных работ, оказывающими услуги в области проектирования конструкций, зданий, сооружений.

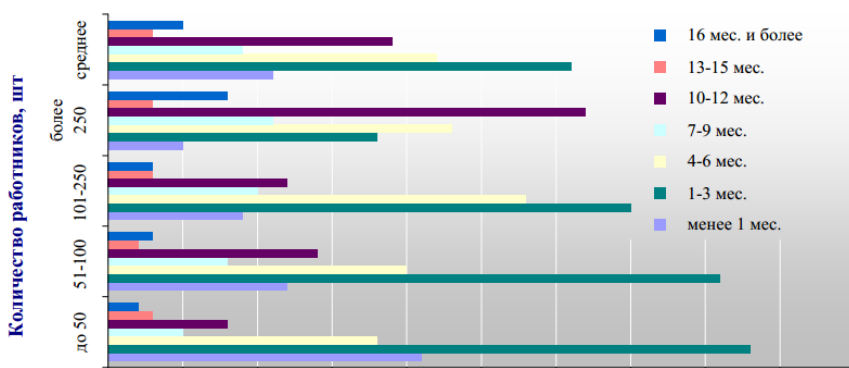


Рис. 1. Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности заказами в I кв. 2013 г., %

Строительству как отрасли народного хозяйства присущи некоторые особенности, в том числе нестационарность, временный характер, неоднотипность сооружаемых объектов, участие большого числа организаций.

В настоящее время в стране реализуется ряд государственных программ по предоставлению доступного жилья населению (жилищные сертификаты, программы государственного и муниципального жилья, молодежные жилищные программы) [3]. Но участие в этих программах ограничено. Связано это и с условиями участия в программах, и, главным образом, с возникающими очередями, так как нынешнее предложение всё же не может удовлетворить всё возрастающий спрос на рынке жилья. Это несмотря на то, что с каждым годом количество введенного в действие жилья растет [4].

Таблица 1

Ввод в действие жилых домов на 1000 человек населения, кв. м

	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	409	436	459	491

Достигнутый уровень развития ипотечного кредитования также не позволяет удовлетворить этот спрос.

Помимо этого на рынке в настоящее время наблюдается тенденция перехода от товаров серийного производства к уникальным продуктам, изготовленным по индивидуальному заказу. Не обошла эта тенденция и строительную отрасль: мы отошли от серийного производства типовых зданий и сооружений, развившегося при командно-административной экономике Советского Союза. По мнению экспертов, через пять-семь лет в строительной отрасли сможет выжить тот, кто предложит покупателям недвижимости максимальное качество за разумные деньги. В то же время достичь этой мечты без внедрения глобальных инновационных решений и перевода отрасли на новые рельсы практически невозможно из-за ее энерго- и капиталоемкости. Будущее за материалами, имеющими минимальное энергопотребление при производстве и низкий расход по сравнению с дорогостоящими и дефицитными цементом, известью, гипсом.

Консервативность строительной отрасли в отношении инноваций определяется рядом факторов. Зачастую недостатки новой технологии можно выявить только в процессе длительной эксплуатации здания, также на инновации «давит» высокая степень ответственности строителей за жизнь большого количества людей [5].

На фоне перечисленных факторов, влияющих на обеспечение предложение на рынке жилищного строительства, напрашивается вывод, заключающийся в том, что для нашей страны в настоящих условиях более привлекательным может показаться строительство небольших домов на несколько семей, так называемых «таунхаусов», а не многоквартирных, крупногабаритных, ресурсоемких домов с высокой эксплуатационной стоимостью и большими первоначальными затратами. К преимуществам таунхаусов можно отнести:

- возможность применения инновационных технологий (малый объем позволяет минимизировать риски малоэффективности примененных инноваций; появляется возможность применения различных нововведений на различных объектах с целью сравнения их эксплуатационных характеристик);
- уменьшение сметной стоимости строительства (за счет применения маломощного оборудования и строительных машин);
- создание поля деятельности для малых строительных организаций (как следствие, обеспечение большого числа рабочих мест);
- развитие пригородных районов (подобное строительство рационально скорее в пригородной зоне, так как стоимость земельных участков под жилищное строительство в городах очень высока и постоянно растет; строительство же в пригородной зоне позволяет не только сделать это жилье доступным для среднего класса населения, но также благоприятно скажется на психо-эмоциональном состоянии людей);

- социально-культурный аспект (создание укрупненной ячейки общества с формированием социально-культурных связей, повышение степени ответственности участников группы за общее имущество).

Для приведения в жизнь подобной программы необходимо участие государства. И, в первую очередь, создание административно-правовой базы, регулирующей процедуру предоставления земельных участков для строительства, а также ликвидирующей административные барьеры, затягивающие сроки предоставления земельных участков для жилищного строительства.

Список литературы:

1. Клопотовская П.В. Строительная отрасль в условиях саморегулирования // Журнал «Российское предпринимательство». – 2013. – № 24 (246).
2. Строительная отрасль России. Жилищное, гражданское, инфраструктурное строительство. Ежеквартальный обзор. IV квартал 2013 г.
3. Доступное жилье [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rostroim.com (дата обращения: 27.11.2014).
4. Эффективность экономики России. Показатели отдельных отраслей экономики. Строительство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения: 27.11.2014).
5. Осипов А.Ю. Проблемы доступности жилья в России // Журнал «Российское предпринимательство». – 2012. – № 8 (206).

ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ БИЗНЕСЕ

© Завьялов Д.В.*, Завьялова Н.Б.♦

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

В статье рассматривают вопросы и перспективы интеграционных процессов в агропромышленном бизнесе на примере положительного опыта действующих компаний. Определена структура агропромышленного кластерного.

Ключевые слова: агропромышленный бизнес, интеграционные процессы, менеджмент кластерных образований, структура агропромышленного кластера.

Формирование кластерных структур в агропромышленном бизнесе, несмотря на отсутствие определения данного термина в законодательной базе, но активное его применение в законодательных актах, одна из самых обсу-

* Доцент кафедры Предпринимательства и логистики, кандидат экономических наук.

♦ Профессор кафедры Предпринимательства и логистики, кандидат технических наук, доцент.

ждаемых тем в научной литературе. Под термином «кластер» будем понимать договорную форму кооперации организаций, обеспечивающую и осуществляющую целенаправленную деятельность по развитию, производству, и продвижению продукции агропромышленного бизнеса на внутренние и внешние рынки.

Востребованность изучения кластерных структур, как одной из форм интеграции, связана с необходимостью повышения конкурентоспособности агропромышленного бизнеса. Малые формы хозяйствования в сельской местности являются наиболее распространенной формой ведения бизнеса. В структуре производства продукции сельского хозяйства в 2013 г. сельскохозяйственные организации составляли 48,7 %; хозяйства населения – 41,1 %; крестьянские (фермерские) хозяйства – 10,2 %. Следует отметить, что в динамике за 2012-2013 г. наблюдается снижение количества субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере сельского хозяйства на 14, 7 % (табл. 1). Режим экономических санкций и ухудшение общего инвестиционного климата в России, снижение темпов роста российской экономики, резкое ослабление рубля, приведшее к снижению привлекательности инвестиционных проектов в твердой валюте, требуют неотложных мер, направленных на развитие предпринимательства в агропромышленном бизнесе.

Таблица 1

**Динамика изменения числа субъектов
малого и среднего предпринимательства**

Субъект малого бизнеса	На 01.01.2012	На 01.01. 2013	Изменения на 01.01.2013	
			+/-	%
Всего субъектов МСП	5956436	6036912	+80476	+1,4
В том числе в сфере сельского хозяйства	478864	408679	-70185	-14,7

Источник: Росстат.

Наиболее очевидным для развития сельского хозяйства как элемента агропромышленного бизнеса является активизация интеграционных процессов, обеспечивающих сокращение издержек в цепочке создания добавленной стоимости [1, 2]. При этом виды, формы и способы интеграции в сфере сельского хозяйства достаточно разнообразны, но в основе каждой из них лежит два типа интеграции: контрактная интеграция или интеграция собственности. Контрактная интеграция предусматривает установление связей на основе хозяйственных договоров между организациями и / или предпринимателями, действие которых может быть прекращено по инициативе любой стороны. Интеграция собственности предполагает частичную или полную утрату юридической и экономической самостоятельности.

По данным Росстата не представляется возможным выделить доминирующую роль тех или иных форм интеграционных образований и их вклад в развитие сельского хозяйства. Выбор путей интеграционного развития

предпринимателями обусловлен текущей экономической ситуацией, политикой поддержки сельскохозяйственных производителей государством, бизнес-климатом в каждом конкретном регионе и другими факторами. В этой связи целесообразно рассмотреть преимущества и проблемы на наиболее характерных видах интеграционных образований, нашедших применение в агропромышленном бизнесе.

В странах ЕС интеграционные процессы реализуются в виде объединения сельскохозяйственных кооперативов, с помощью которых осуществляется более 80 % реализации сельскохозяйственной продукции. Создание кооперативов позволяет оптимизировать затраты на строительство хранилищ и предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, обеспечивает доставку продукции потребителю, облегчает возможности выхода на новые рынки сбыта, способствует установлению долгосрочных связей между предприятиями и получению государственных льгот и субсидий.

В России сельскохозяйственная кооперация также является одной из форм интеграции¹, однако, имея значительный потенциал для масштабного развития в виде сельскохозяйственных организаций, фермерских (крестьянских) хозяйств и владельцев личных подсобных хозяйств, число сельскохозяйственных производственных кооперативов в 2013 г. сократилось на 42 % по сравнению с 2001 г. Причиной угасания системы сельскохозяйственной кооперации стала работа большинства производственных кооперативов на арендованной земле, что усложняет возможность кредитования, а также частые случаи недобросовестного отношения органов управления кооперативами к имуществу членов сельскохозяйственных производственных кооперативов (рейдерские захваты, умышленное банкротство) и нарушение демократических принципов управления деятельностью кооперативов. Однако даже объединение предпринимателей в сельскохозяйственные кооперативы не всегда позволяет выйти на устойчивое развитие агропромышленного бизнеса из-за сильной конкуренции крупных агропромышленных холдингов в регионе [3]. Монополия агропромышленных холдингов, сосредотачивая в своих руках значительную часть производства и/или сбыта, приводит к снижению закупочных цен и ставит сельхозпроизводителей в крайне тяжелое положение.

Другой распространенной формой интеграции в агропромышленном бизнесе является создание агропромышленных холдингов. В числе наиболее успешных компаний можно назвать агропромышленный комплекс «КОПИТАНИЯ», ООО ГК «Агрохолдинг», агропромышленный комплекс «Моссельпром».

ЗАО «Моссельпром» (рис. 1) – один из ведущих и наиболее эффективных вертикально-интегрированных производителей сельскохозяйственной продукции в России.

¹ Сельскохозяйственная кооперация – система сельскохозяйственных производственных и сельскохозяйственных потребительских кооперативов и союзов.

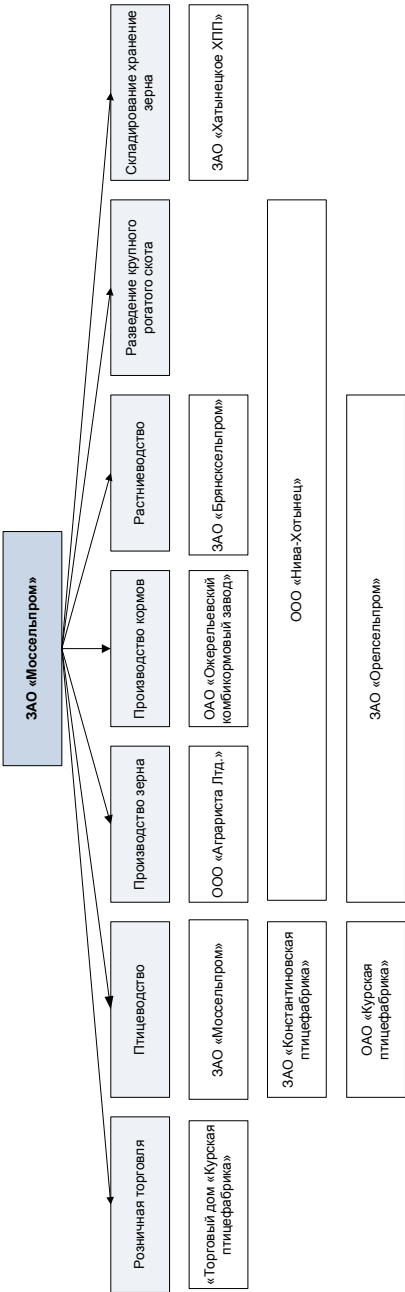


Рис. 1. Структура агропромышленного холдинга «Моссельпром»

Источник: по материалам сайта <http://www.mossel'prom.ru/company/>.

Основой бизнес-модели агропромышленного комплекса является производство полного цикла – от выращивания зерна и производства инкубационного яйца до розничной дистрибуции. Все производственные мощности компании ЗАО «Моссельпром» расположены в Центральном Федеральном округе России, что создает дополнительные конкурентные преимущества за счет масштабах рынков сбыта и оптимизации логистических процессов.

Еще один пример интеграционных образований в агропромышленном бизнесе – Пензенский кондитерский кластер, который представляет собой объединение производителей кондитерских изделий Пензенской области. Кластер включает 23 предприятия, в том числе предприятия по производству кондитерских изделий, производителя оборудования для кондитерской и пищевой продукции (Компания «KOSTAsweetmachines»), высшее учебное заведение. Управление кластером осуществляется Советом кластера (рис. 2).

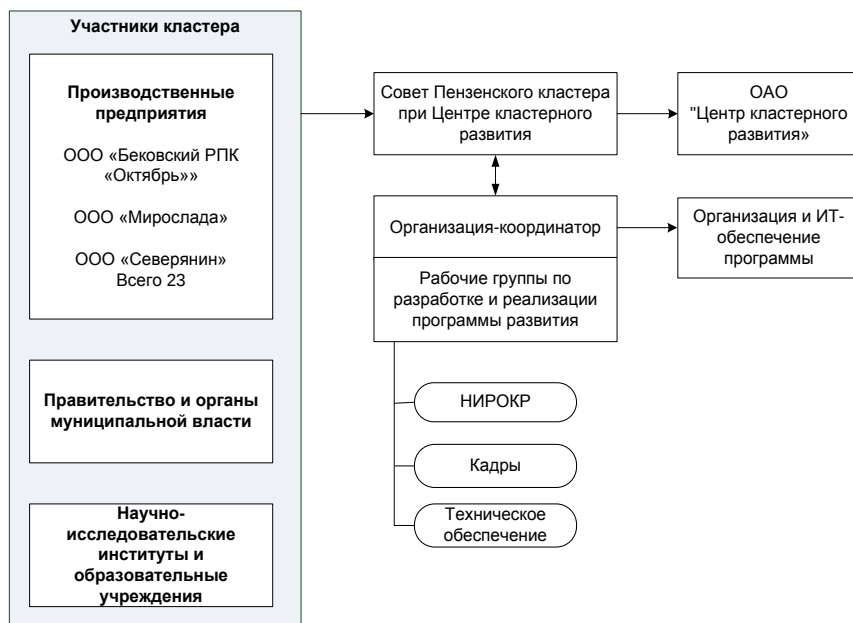


Рис. 2. Модель кластерного управления развитие кластер Пензенского агропромышленного кластера

Центр кластерного развития Пензенской области – это организация, созданная региональными органами исполнительной власти с целью формирования и развития кластеров в регионе. С этой точки зрения кластер представляет собой социально-экономическую систему с характерными признаками

пространственно-временных отношений. Такая структура по своей сути является аналогом успешных европейских кластерных систем, перенесенная в российские условия и учитывающая основные особенности российского предпринимательства.

Особого внимания заслуживает успешная деятельность Мордовского агропромышленного кластера [4]. В регионе по данным сайта Деловая Мордовия [5] зарегистрировано 243 сельхозпредприятия, свыше 1 тыс. 100 крестьянских (фермерских) хозяйств, более 160 тыс. личных подсобных хозяйств граждан. В пищевой и перерабатывающей промышленности работает свыше 50 предприятий. Развитая образовательная структура включает все уровни подготовки специалистов, и, что особенно важно, в области агропромышленного бизнеса. Наличие предприятий оптовой и розничной торговли, консультационных центров, предприятий по изготовлению белково-минеральных добавок для всех видов животных, организаций по оказанию юридических услуг, развитую транспортную инфраструктуру фактически обеспечивает потребности в основных ресурсах для развития агропромышленного бизнеса в регионе. В настоящее время можно отметить только отсутствие предприятий сельхозмашиностроения, но в регионе присутствуют компании, поставляющие сельскохозяйственное оборудование и запасные части к нему от различных мировых производителей.

Частью агропромышленного кластера Республики Мордовия является агропромышленный вертикально-интегрированный холдинг «Талина». Его основой стал Атяшевский мясокомбинат. Интеграционные процессы начались с 2002 г. и сегодня в состав Группы «Талина» входят 20 компаний по выращиванию сельскохозяйственных культур, комбикормовый завод, свинокомплексы мясоперерабатывающие заводы, торговый дом с филиалами в крупнейших городах России, собственный селекционно-генетический центр, лаборатории, а бизнес реализуется по трем направлениям – сельское хозяйство (растениеводство, комбикормовое производство, свиноводство), мясопереработка и сервис. Весь процесс производства «от поля до прилавка» осуществляется силами интегрированных компаний, что позволяет компании не зависеть от колебаний цен на сырье. Представляя в настоящее время межрегиональную интегрированную структуру, в холдинге выделен региональный субхолдинг «Мордовский бекон», являющийся головной компанией холдинга «Талина».

Особенностью кластерного образования является контроль за развитием агропромышленного бизнеса со стороны органов власти: в министерстве сельского хозяйства и продовольствия выделены отделы по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, производству молока и мяса, а также отдел инвестиций, социального развития агропромышленного комплекса (рис. 3).

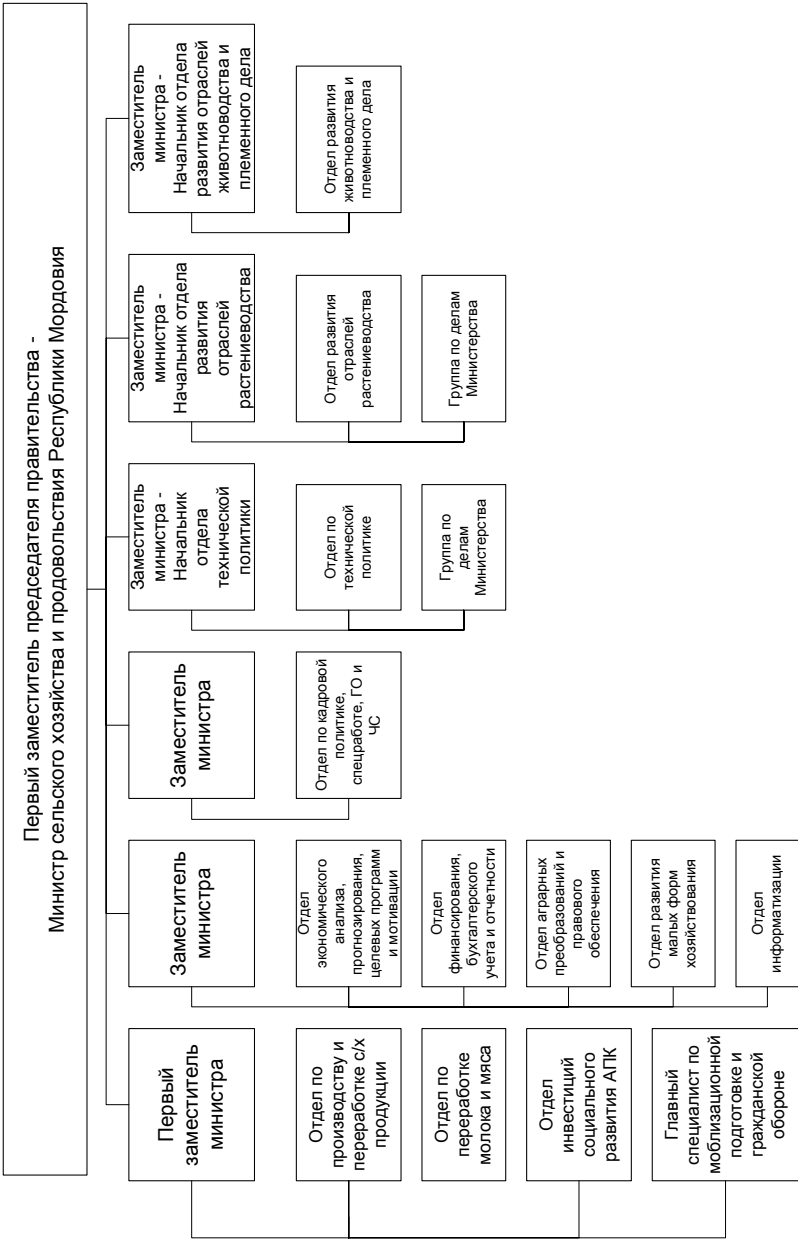


Рис. 3. Структура органов управления Мордовской республики

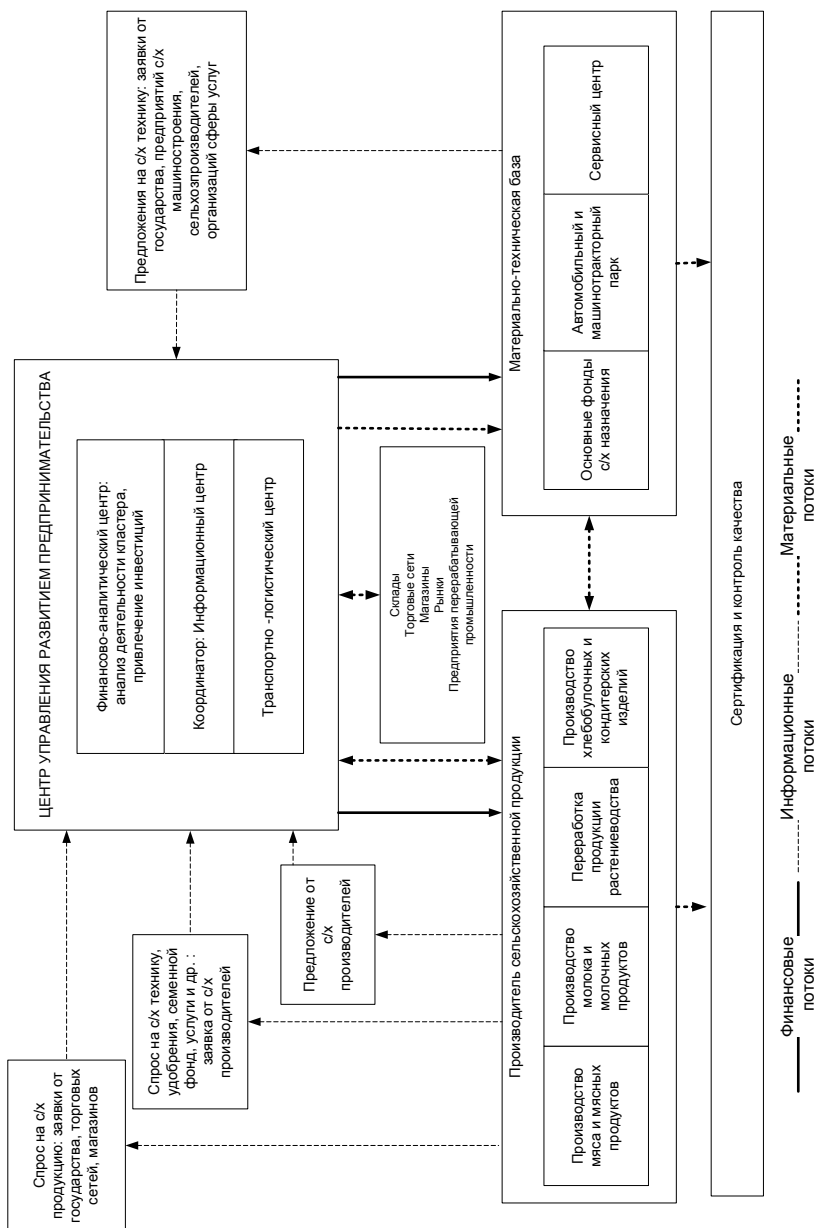


Рис. 4. Схема структуры агропромышленного кластера

Несомненно, что успехи агропромышленного кластера в республике Мордовия связаны комплексным подходом к реализации государственных и республиканских программ в области развития агропромышленной сферы, поддержкой малого бизнеса, развитием и внедрением инновационных технологий. Наличие вертикально-интегрированных комплексов в структуре кластеров решает проблему привлечения инвесторов, дистрибуции. При этом принципиального изменения в развитии малого бизнеса не произошло. Малые предприятия республики в основном занимаются оптовой и розничной торговлей; ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования и составляют 25,0 % от общего количества малых предприятий); 20,5 % – операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг; 14,4 % – строительством [6].

Для средних предприятий деятельность в области сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства является более активной и 35,1 % от общего количества средних предприятий заняты именно в этой сфере деятельности, 18,9 % работает в обрабатывающих производствах.

Препятствием на пути малых форм хозяйствования – крестьянских (фермерских) хозяйств, является низкая доступность к рынкам сбыта, высокие требования сетевых торговых организаций к товарному виду продукции и упаковке, проблемы доставки продукции удаленным потребителям из-за низкого качества дорог в сельской местности, отсутствие транспортных средств или не возможностью доставки скоропортящегося груза средствами фермеров, низкие закупочные цены, высокие процентные ставки по кредитам – это далеко не весь перечень проблем предпринимательства сельхозпроизводителей.

Возможный сценарий решения этих проблем в агропромышленном бизнесе, по аналогии с принципами развития инновационных кластеров [7] – создание центров развития предпринимательства (рис. 4), осуществляющих закупку и доставку сельхозпродукции в зависимости от поступивших на нее заказов, а также выполнение заявок сельхозпроизводителей на технику, семенной фонд и т.д.

Очевидно, что деятельность таких центров в агропромышленных кластерах возможна только во взаимосвязи с финансово-аналитическими структурами, обеспечивающими привлечение инвестиций в развитие бизнеса, и транспортно-логистическими центрами, осуществляющими доставку продукции потребителю. Создание материально-технической базы в кластере, снабжающего сельхозпроизводителя техникой и оказывающей необходимые сервисные услуги фермерам, а также закупку сельхозтехники и ее ремонт, снижает финансовые и временные затраты фермера, высвобождая имеющиеся ресурсы на развитие фермы. Данная структура агропромышленного кластера на стадии его создания и развития требует участия государства для реализации поэтапного развития кластера в соответствии с разработанным бизнес-планом. Важным элементом функционирования такой структуры явля-

ется развитие системы информационного обеспечения, позволяющего поставщикам и потребителям производить заказы, аналитическому центру – формировать в открытом доступе аналитическую отчетность по выполненным заказам и осуществлять прогнозы на спрос сельскохозяйственной продукции.

Список литературы:

1. Деловая Мордовия [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.delmor-ppp.ru/enterprises/category/111/114/rm>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русский (дата просмотра: 4.08.2014).
2. Завьялов Д.В. Генезис интеграционных процессов предприятий малого и среднего бизнеса в агропромышленной сфере экономики // Российское предпринимательство. – 2014. – № 3 (249). – С. 11-24.
3. Инновационные территориальные кластеры [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/545>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русский (дата обращения: 6.09.2014).
4. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практики: коллект. моногр. / под ред. Ю.С. Артамоновой, Б.Б. Хрусталева. – Пенза ИП Тугушева С.Ю., 2013. – 213 с.
5. Мичурина О.Ю. Теория и практика интеграционных процессов в промышленности: моногр. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 287 с. – (Научная мысль).
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://mrd.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/mrd/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/, свободный – Загл. с экрана. – Яз. русский (дата просмотра: 4.09.2014).
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst89/DBInet.cgi#1> свободный – Загл. с экрана. – Яз. русский (дата просмотра: 4.08.2014).

РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГОЕМКОСТИ

© Кертбиев З.М.*

Пятигорский государственный лингвистический университет,
г. Пятигорск

Статья посвящена исследованию структуры используемых топливно-энергетических ресурсов в российской экономике на конечное по-

* Аспирант.

требление. Показано, что отечественная экономика в настоящее время является одной из наиболее энергоемких экономик мира. При этом, процесс потребления топливно-энергетических ресурсов претерпел серьезные структурные изменения, что сопровождалось изменением доли конкретных секторов в совокупном объеме потребления.

Ключевые слова: промышленность, топливно-энергетические ресурсы, конечное потребление, валовой внутренний продукт.

Усиление зависимости национальной экономики от нефтегазового экспорта отражается практически на всех воспроизводственных характеристиках. При этом все острее становится вопрос эффективности использования энергетических ресурсов в российской экономике. В ряде случаев, в качестве ключевого фактора развития экономики России и повышения ее конкурентоспособности в глобальном плане рассматривается повышение энергоэффективности отечественных производств [1, 2].

Предполагается, что реализация данного направления может быть осуществлена в рамках структурной трансформации национальной экономики, основным приоритетом которой будет опережающее развитие современных неэнергоемких технологий и видов деятельности. Это, по сути дела, будет новый этап промышленного развития российской экономики [3].

В табл. 1 представлены данные, характеризующие динамику использования топливно-энергетических ресурсов на конечное потребление. Информация представлена в разрезе типов топлива за 2006-2012 годы. Из таблицы видно, что совокупный объем потребления топливно-энергетических ресурсов за рассматриваемый период времени увеличился на 3,2 % – с 1107,9 до 1142,8 млн. т.у.т. (тонн условного топлива) в год. При этом значительным образом увеличился объем потребления электроэнергии – на 12,0 % – с 293,0 до 325,1 млн. т.у.т. в год, и продуктов переработки топлива – на 10,3 % – со 151,3 до 166,9 млн. т.у.т. в год.

Таблица 1

Динамика использования топливно-энергетических ресурсов на конечное потребление, млн. т.у.т.

	2006	2008	2010	2012	Темп роста, 2012 в % к 2006 году
Природное топливо	186,0	191,3	192,7	198,0	106,5
Продукты переработки топлива	151,3	163,7	157,4	166,9	110,3
Горючие побочные энергоресурсы	12,6	14,3	17,7	6,8	54,0
Электроэнергия	293,0	309,1	313,9	328,1	112,0
Теплоэнергия	204,5	187,8	188,1	176,9	86,5
Котельно-печное топливо	260,5	267,8	269,2	266,1	102,1
В совокупности	1107,9	1134,0	1139,0	1142,8	103,2

Источник: таблица рассчитана и составлена автором на основе данных: Баланс энергоресурсов Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/en_balans.htm.

Менее значительные изменения наблюдались в рамках потребления природного топлива – увеличение на 6,5 % – со 186,0 до 198,0 млн. т.у.т. в год, и котельно-печного топлива – увеличение на 2,1 % – с 260,5 до 266,1 млн. т.у.т. в год, в то время как потребление теплоэнергии и горючих побочных ресурсов сократилось значительным образом – на 13,5 % – с 204,5 до 176,9 млн. т.у.т. в год, и на 46,0 % – с 12,6 до 6,8 млн. т.у.т. в год, соответственно.



Рис. 1. Структура использования топливно-энергетических ресурсов на конечное потребление

Источник: диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: таблица 1.

В совокупности, представленные изменения вызвали трансформацию структуры используемых топливно-энергетических ресурсов на конечное потребление. На рис. 1 представлена диаграмма, иллюстрирующая структуру используемых топливно-энергетических ресурсов на конечное потребление в 2012 году. Из диаграммы видно, что на долю электроэнергии приходилось 28,7 % общего объема потребления топливно-энергетических ресурсов в стране. Проанализированная выше информация представляет собой особый интерес в контексте динамики развития национальной экономики.

Таблица 2

Динамика внутреннего валового продукта

	2006	2008	2010	2012	Темп роста, 2012 в % к 2006 году
Валовой внутренний продукт в текущих ценах, млрд. руб.	26917,2	41276,8	46308,5	62218,4	-
Индексы – дефляторы валового внутреннего продукта, в % к предыдущему году	115,2	118,0	114,2	107,5	-
Индексы – дефляторы валового внутреннего продукта, в % к базисному году	100,0	118,0	134,8	144,9	-
Валовой внутренний продукт в сопоставимых ценах, млрд. руб.	26917,2	34980,3	34364,7	42949,9	159,6

Источник: таблица рассчитана и составлена автором на основе данных: Валовой внутренний продукт [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab1.xls; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab4.xls.

В частности, из таблицы видно, что за рассматриваемые годы объем ВВП увеличился с 26,9 до 62,2 трлн. руб. На основе этих данных и данных из табл. 1 можно рассчитать показатели энергоемкости ВВП. Между тем, для обеспечения репрезентативности данных, представляется необходимым пересчитать данные по ВВП с поправкой на инфляцию. Для этого скорректируем цифры, представленные в текущих ценах, на значение индексов-дефляторов ВВП, и получим цифры в сопоставимых ценах (табл. 2).

В результате получим значения ВВП, выраженные в ценах базисного – 2006 года. Благодаря чему, станет видно, что в реальном выражении ВВП за рассматриваемый период времени увеличился на 59,6 % – с 26,9 до 42,9 млрд. руб. (в сопоставимых ценах).

В табл. 3 представлены данные из таблиц 1-2, на основе которых рассчитан показатель энергоемкости ВВП и определено его изменение в период с 2006 по 2012 годы.

Из таблицы видно, что за рассматриваемый период времени энергоемкость ВВП в реальном выражении (рассчитанная на основе данных по ВВП, выраженных в сопоставимых ценах) сократилась практически на треть – на 35,4 % – с 41,2 до 26,6 кг.у.т. на 1 тыс. руб. ВВП. Это свидетельствует о достаточно динамичном повышении энергоэффективности национальной экономики.

Таблица 3

**Динамика изменения энергоемкости (кг.у.т. на 1 тыс. руб. ВВП)
внутреннего валового продукта**

	2006	2008	2010	2012	Темп роста, 2012 в % к 2006 году
Использование топливно-энергетических ресурсов на конечное потребление, млн. т.у.т. (млрд. кг.у.т.)	1107,9	1134,0	1139,0	1142,8	-
Валовой внутренний продукт в сопоставимых ценах, млрд. руб.	26917,2	34980,3	34364,7	42949,9	-
Энергоемкость внутреннего валового продукта, кг.у.т. на 1 тыс. руб. ВВП	41,2	32,4	33,1	26,6	64,6

Источник: таблица рассчитана и составлена автором на основе данных табл. 1-2.

В то же время, если произвести сопоставление энергоемкости ВВП России с аналогичными показателями по экономикам других стран мира, то станет видно, что отечественная экономика характеризуется одним из самых высоких показателей энергоемкости. Так, согласно данным независимой информационно-консалтинговой компании «Enerdata», по уровню энергоемкости экономика России находится на четвертом месте в мире.

Диаграмма на рисунке 2 наглядно демонстрирует, насколько отечественная экономика уступает в энергоэффективности наиболее развитым экономикам мира. Так, из диаграммы видно, что для производства 1000\$ ВВП

по ППС в российской экономике затрачивается 0,331 тонн топлива в нефтяном эквиваленте. В то же время, например, в экономике США для производства аналогичного объема ВВП затрачивается в два раза меньшее количество топливно-энергетических ресурсов; в экономике Германии – в 3 раза меньшее количество топливно-энергетических ресурсов; в экономике Китая – на $\frac{1}{5}$ меньшее количество топливно-энергетических ресурсов.

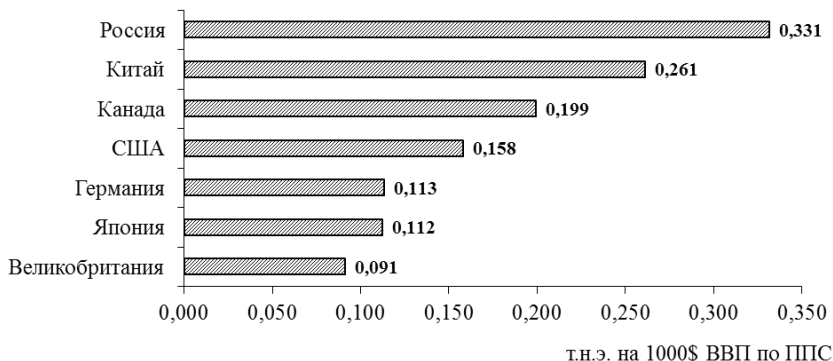


Рис. 2. Сопоставление некоторых стран мира по уровню энергоемкости ВВП в 2013 году, т.н.э. (тонн в нефтяном эквиваленте) на 1000\$ ВВП по ППС (паритету покупательской способности в долл. США)

Источник: диаграмма составлена автором на основе данных: Интенсивность использования энергии на единицу ВВП при постоянном паритете покупательной способности (ППП) [Электронный ресурс] // Статистический Ежегодник мировой энергетики 2014. – Режим доступа: <https://yearbook.enerdata.ru/energy-intensity-GDP-by-region.html>.

Таким образом, становится видно, что несмотря на активный рост энергетической эффективности экономики в России, наблюдаемый в последние годы, отечественная экономика по-прежнему остается одной из наиболее энергоемких экономик мира и значительно уступает по данному критерию наиболее развитым странам.

При этом, за рассматриваемый период времени процесс потребления топливно-энергетических ресурсов претерпел серьезные структурные изменения. Так, по отдельным секторам экономики наблюдалось значительное увеличение или сокращение потребления различного рода топливно-энергетических ресурсов. Также это сопровождалось и изменением доли конкретных секторов в совокупном объеме потребления топливно-энергетических ресурсов. Между тем, практически по всей экономике наблюдалось сокращение потребления теплоэнергии и увеличение потребления электроэнергии. Кроме того, наблюдалось перераспределение потребителей по природному и котельному топливу, а также значительный рост потребления населением продуктов переработки топлива.

Список литературы:

1. Дорогой бензин из дешевой нефти [Электронный ресурс] // expertiza.ru. – Режим доступа: <http://www.expertiza.ru/expertiza.phtml?id=703>.
2. Кудрин А. Влияние доходов от экспорта нефтегазовых ресурсов на денежно-кредитную политику России // Вопросы экономики. – 2013. – № 3. – С. 3-10.
3. Татуев А.А., Стефанчук Е.Н., Хоконов М.М. Новый этап промышленного развития // Экономика промышленности. – 2014. – № 1. – С. 9-13.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОЙ АГРОБИОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© Комарова К.А.*

Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ, г. Орел

В статье рассмотрено современное состояние ветеринарно-биологической промышленности, выявлены основные производители противо-эпизоотических препаратов в Российской Федерации, отражен объем экспорта и импорта ветеринарно-биологической продукции с 2012 по 2014 годы. Кроме того, предложены основные направления повышения эффективности российской агробиологической промышленности.

Ключевые слова: агробиологическая промышленность, ассоциация «Ветбиопром», диагностикумы, вакцины, лечебные сыворотки, биостимуляторы, экспорт и импорт ветеринарной продукции.

Для обеспечения продовольственной безопасности страны Правительство Российской Федерации ведет активную поддержку сельского хозяйства. Реализуется ряд программ развития отраслей растениеводства, животноводства. Большое значение для животноводства имеет ветеринарная продукция, изготовленная на основе биотехнологий.

Так, советский опыт организации государственного ветеринарного и фитосанитарного надзора был системным со всеми необходимыми элементами, и в результате страна была обеспечена надежной защитой от заноса особо опасных болезней животных и ввоза недоброкачественной в ветеринарно-санитарном отношении продукции. Рыночные отношения поменяли многие приоритеты в стране. Например, объем российского рынка ветпрепаратов сократился в 2 раза по сравнению с рынком СССР и до 50 % препаратов на рынке это контрафакт и фальсификаты [5].

* Аспирант кафедры Менеджмента и управления народным хозяйством.

Главной целью деятельности организаций, производящих биопрепараты ветеринарного назначения, является предупреждение болезней животных и птиц. В настоящее время в Российской Федерации из двадцати семи государственных предприятий агробиологической промышленности, существовавших в СССР сохранилось лишь 8, в том числе 3 учреждения [3]. История всей агробиологической промышленности России ведет свой отчет с создания в 1897 году «Курской биофабрики». Агробиологическая промышленность России сегодня представлена федеральными казенными предприятиями (биокомбинаты, биофабрики) и федеральными государственными учреждениями (научно-исследовательские и контролирующие институты). Данные организации в 2009 году на добровольной основе договорились о создании Национальной ассоциации организаций ветеринарно-биологической промышленности «Ветбиопром».

Ассоциация оказывает содействие в получении грантов от международных неправительственных организаций на инновационные, научно-исследовательские и внедренческие нужды. Она берет на себя агентские и информационные функции, лоббирование коммерческих, информационных и прочих интересов предприятий ассоциации в федеральных и региональных органах государственной власти, торгово-промышленных палатах центра и регионов, федеральных и региональных средствах массовой информации, в общественных организациях, банковском сообществе, а также на уровне Союза промышленников и предпринимателей Российской Федерации. Учредителями ассоциации «Ветбиопром» являются: ФКП «Щелковский биокомбинат», ФКП «Курская биофабрика», ФКП «Ставропольская биофабрика», ФКП «Армавирская биофабрика», ФКП «Орловская биофабрика», ФГБУ «Центр ветеринарии», Государственное научное учреждение ВНИТИ биологической промышленности и ФГБУ «Федеральный центр токсикологической, радиационной и биологической безопасности». Несмотря на малочисленность государственных предприятий, они производят свыше 90 процентов биопрепаратов ветеринарного назначения. Российская ветеринарная биологическая промышленность выпускает свыше 170 видов биопрепаратов – диагностикумов, вакцин, лечебных сывороток, биостимуляторов и другой продукции для ветеринарной практики, а также отдельные препараты медицинского назначения. Емкость российского рынка ветеринарных препаратов (включая химфармпрепараты) оценивается в 170 миллионов евро в год [4]. Наиболее удачные экспортные отношения складываются с Украиной и Узбекистаном. На протяжении последних трех лет основными странами сбыта ветеринарных лекарственных препаратов были Узбекистан и Украина. Однако доля Украины в общем объеме экспорта с годами сократилась, а доля Узбекистана, напротив, выросла. Если в 2012 году доля Украины в общем объеме экспорта лекарств для животных составляла 33 %, то в 2013 году эта цифра составила уже 22 %, а за 4 месяца 2014 года – 19 %. Узбекистан в

общем объеме экспорта ветеринарных лекарственных средств в 2012 году занимал 20 %, в 2013 году – 26 %, а по итогам января-апреля 2014 года – 42 %. А емкость мирового рынка ветеринарных препаратов для животных оценивается в 20,255 миллиардов долларов в год. Темпы роста мирового рынка ветеринарных препаратов около 5-6,5 % в год [2].

В настоящее время отмечается поступление в Россию импортных препаратов, что обостряет проблему создания отечественной конкурентоспособности мировому рынку биопродукции. Если в 2012 году импорт ветеринарных лекарственных препаратов составил порядка 124,6 млн. долларов, то в 2013 году эта цифра выросла на 11 % относительно прошлогоднего результата и составила 138,1 млн. долларов. По итогам января-апреля 2014 года импорт ветеринарных лекарственных препаратов составил порядка 46 млн. долларов. В январе-апреле 2014 года российский рынок импортных ветеринарных препаратов представлен продукцией 92 зарубежных производителей. Лидером среди них является компания Bayer, доля которой за 4 месяца 2014 года составила 8,21 % в общем объеме импорта. В связи с этим, требуются меры по защите отечественных производителей, так как наполнение внутреннего рынка импортными ветеринарными препаратами может привести к развалу Российской агробиологической промышленности, к большим валютным затратам на их приобретение и к невозможности оперативного управления борьбой с опасными болезнями животных в масштабе страны [1].

Для полного обеспечения агропромышленного комплекса России высокоэффективными средствами профилактики, диагностики и лечения болезней животных с целью обеспечения стойкого ветеринарного благополучия в животноводстве и получения продукции высокого качества необходимо предусмотреть комплекс мероприятий, включающих:

1. Научно-исследовательские разработки новой биологической продукции и техники, современных ресурсосберегающих и экологически безопасных гибких технологий, направленных на улучшение качества и конкурентоспособности продукции и повышение эффективности производства. Большая роль научно-исследовательской работе отводится на предприятии ФКП «Курская биофабрика». В целях организации современного конкурентоспособного биотехнологического производства на ФКП «Курская биофабрика» создан Научно-производственный центр, функционирующий на базе проблемных лабораторий:

- лаборатория вирусологии и культуры клеток;
- лаборатория иммунодиагностики;
- лаборатория туберкулёза и туберкулинодиагностики;
- лаборатория ПЦР диагностики;
- лаборатория внедрения новой продукции для ЛВП;
- санитарно-гигиеническая лаборатория.

В настоящее время в Научно-производственном центре с успехом ведутся работы по включению в технологический цикл новых биологических продуцентов, полученных на основе клеточной инженерии, внедрению современных технологических процессов. ФКП «Орловская биофабрика» также ведет научную деятельность, и в будущем планируется создание отдела, который будет специализироваться только на научных исследованиях. В настоящее время на фабрике идет разработка вакцины против некробактериоза и сибирской язвы ассоциированная сорбированная.

2. Техническое перевооружение отрасли и реконструкцию действующих предприятий в соответствии с международными требованиями. Данное мероприятие является одним из наиболее важных, так как реконструкция действующих объектов, а также строительство новых сопряжено с большими капитальными затратами. Данные затраты организации не всегда могут взять на себя, а государственного финансирования не всегда достаточно.

3. Улучшение организации промышленного производства и обеспечение его материально-техническими ресурсами. Например, на предприятии ФКП «Ставропольская биофабрика» структура производства приведена в соответствие с рыночным спросом. Производство гибкое и спланировано так, что в любой момент, в зависимости от возникновения непредвиденных и непрогнозируемых эпизоотий, имеется возможность начать выпуск био-препаратов, соответствующих спросу покупателей, в любой удобной для них расфасовке. Другая особенность производства характерна для ФКП «Армавирская биофабрика». Предприятие предлагает всем заинтересованным партнерам комплекс услуг по контрактному производству лекарственных средств под торговой маркой заказчика и по выгодным ценам. Тем самым заказчики минимизируют затраты на организацию собственных производственных мощностей.

4. Развитие технологически смежных производств и их рациональное размещение.

5. Осуществление международного научно-технического сотрудничества и организация современных производств с зарубежными фирмами. Организации ветеринарно-биологической промышленности ведут активное сотрудничество с зарубежными партнерами. Так, ФКП «Орловская биофабрика» обменивается опытом и реализует свою продукцию в Республики: Азербайджан, Армения, Казахстан, Молдова, также в Киргизскую Республику, Грузию и т.д. ФКП «Ставропольская биофабрика» поставляет препараты в страны СНГ, Германию, Болгарию, Турцию.

6. Создание промышленных производств, соответствующих международным требованиям GMP по выпуску конкурентоспособной на внутреннем и внешних рынках биологической продукции. Так, в настоящее время ФКП «Ставропольская биофабрика», ФКП «Курская биофабрика – фирма «БИОК» и ФКП «Армавирская биофабрика» осуществляют производство иммунобиологических препаратов для ветеринарии. В ФКП «Орловская

биофабрика» осуществляется подготовка документальной базы для перехода к международным стандартам GMP.

7. Диверсификацию продукции за счет организации производства биологических препаратов для медицины, растениеводства и других отраслей народного хозяйства. ФКП «Курская биофабрика» успешно наладило выпуск новой продукции. Помимо основного направления деятельности, изготовления иммунобиологических препаратов для ветеринарии, на предприятии производятся инфузионные растворы для нужд медицины, концентратов и полуфабрикатов на основе натуральных растительных компонентов, эксклюзивных бальзамов и водок, безалкогольной продукции. Другим примером диверсификации продукции является ФКП «Армавирская биофабрика», где с середины 2000 года налажено мясоконсервное производство, для чего был куплен находящийся рядом с биофабрикой консервный завод, где за полгода провели реконструкция и капитальный ремонт оборудования и помещений.

8. Совершенствование управления в организациях ветеринарно-биологической промышленности (агробиологической). В ФКП «Курская биофабрика» управление организацией осуществляется на основе интегрированной системы менеджмента предприятия.

Список литературы:

1. Самуйленко А.Я., Рубач Е.А. Перспективы развития агробиологической промышленности в России в 21 веке // Естественнo-научный образовательный портал.
2. Анализ рынка ветеринарных лекарственных препаратов // Информационно-аналитическая компания «VVS».
3. <http://vetbioprom.ru/assoc.html>.
4. <http://vet-center.ru/>.
5. Агенство АгроФакт. Агробиологическая промышленность России. Пути развития // Крестьянские ведомости – газета агробизнеса. – 2011. – 24 октября.

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОРГАНИЗАЦИИ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ СЕЛЬСКОМУ НАСЕЛЕНИЮ РОССИИ

© Коробкова О.К.*

Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск

В статье рассматривается исторический аспект организации оказания медицинских услуг сельскому населению России. Приведены ме-

* Доцент кафедры Бухгалтерского учёта и контроля, кандидат экономических наук, доцент.

роприятия по увеличению доступности медицинских услуг сельским жителям.

Ключевые слова: медицинская услуга, земская медицина, здравоохранение, здоровье.

Основы оказания медицинских услуг сельскому населению заложены в XIX в. земскими врачами. Система земской медицины сформирована в России в период существования земского самоуправления и действовала в 1864-1917 гг. Показатели, характеризующие систему здравоохранения, оказывающую помощь сельскому населению Российской Федерации 1913-2011 гг. представлены в таблице 1. В 1913 г. было незначительное количество больничных учреждений, оказывающих медицинские услуги сельскому населению (3149 учреждений), низким оставалось количество больничных коек на 10 000 населения (14,8), врачей на 10 000 населения (1,8) и среднего медицинского персонала на 10 000 населения (2,9).

При этом, в системе земской медицины существовали новые методы оказания медицинской помощи населению, которые не утратили актуальность и по сей день:

- ориентация не на фельдшерский пункт, а на врачебный уровень оказания первичной медико-санитарной помощи;
- участковое обслуживание сельского населения с организацией на участке нескольких фельдшерских пунктов и аптеки, в центре каждого участка – больницы с амбулаторией;
- ведение «карточного» учета при амбулаторном приеме больных, который позволяет собирать ценный материал для статистического анализа заболеваемости;
- совмещение лечебной и санитарно-профилактической работы;
- активная пропаганда здорового образа жизни;
- общедоступное и бесплатное оказание медицинской помощи [2].

Эти принципы реализованы и при организации первичной медико-санитарной помощи населению в советской системе здравоохранения (1918-1991).

Таблица 1

Показатели, характеризующие систему здравоохранения, оказывающую медицинские услуги сельскому населению Российской Федерации 1913-2011 гг. [2, 3].

Показатели	Годы						
	1913	1940	1975	2000	2005	2010	2011
Число больничных учреждений	3149	8477	13066	4375	3637	1 321	1 212
Число больничных коек, тыс.	133,4	482	1649,2	232,9	187,9	149,7	155,5
Число больничных коек на 10 тыс. жителей	14,8	43,3	122,5	60,4	49,6	40,0	37,2
Численность врачей всех специальностей, тыс.	15,9	90,8	468,9	50,3	45,0	46,7	44,8
Численность врачей на 10 тыс. жителей	1,8	8,2	34,8	12,8	11,9	12,5	12,0
Численность средних медицинских работников, тыс.	26	290,4	1416,5	233,4	218,4	207,5	200,3
Численность средних медицинских работников на 10 тыс. жителей	2,9	26,1	105,2	59,5	57,6	55,4	53,5

В 1918 г. была создана государственная система здравоохранения. Охраной здоровья населения страны руководил Народный комиссариат здравоохранения (Наркомздрав), который возглавлял Н.А. Семашко. Государственная система здравоохранения продолжала и развивала традиции земской медицина в сельской местности.

Становление отечественного здравоохранения в 1918-1922 г. задерживал дефицит квалифицированных медицинских кадров. Поэтому, были приняты меры для увеличения числа врачей и среднего медицинского персонала.

К началу первой советской пятилетки в России (1929-1932) сельское население обслуживали 4677 врачебных участков и 3413 фельдшерских пунктов. На один врачебный участок приходилось 18 200 жителей. За пятилетку сеть врачебных участков выросла до 7962, т.е. более чем на 70 %; число сельских больничных коек увеличилось с 43 600 до 82 000. Расходы на здравоохранение в СССР в годы первой пятилетки выросли по сравнению с Российской империей (1913 г.) почти в 4 раза.

II Всесоюзный съезд колхозников в 1935 г. принял новый устав сельскохозяйственной артели, который содержал пункты по охране труда и здоровья колхозников. Поэтому, число медицинских учреждений было увеличено и составило в 1940 г. 8477 учреждений. Одновременно увеличено число сельских врачебных участков. Возросла численность врачей, работающих в сельской местности, на 10 000 населения (составила 8,2) и численность среднего медицинского персонала на 10 000 населения (составила 26,1).

В послевоенные годы существенно реорганизована медицинская помощь населению: увеличивалось количество медицинских учреждений (в 1975 г. количество больничных учреждений, оказывающих медицинские услуги сельскому населению, составило 13066), созданы смотровые кабинеты в районных поликлиниках и выездные женские консультации, высококвалифицированную помощь стали оказывать в основном центральные районные больницы. В это время, в основу оказания медицинской помощи жителям сельской местности положена этажность: фельдшерско-акушерский пункт – районная больница – городское лечебно-профилактическое учреждение. Как следствие предпринятых усилий, продолжительность жизни советских людей с 1926 до 1972 г. выросла в среднем на 26 лет.

Общий кризис социально-экономической системы страны затронул и систему здравоохранения. Развитие системы здравоохранения в РСФСР в 1980-х г. столкнулось с недостаточным финансированием. В 1990 г. была разработана программа реформирования системы здравоохранения, которая затронула земскую медицину. Произошла реорганизация монопольной государственной системы здравоохранения, создана бюджетно-страховая медицина.

Одним из направлений реформы системы здравоохранения является оптимизации структуры сети районных лечебно-профилактических учреждений. Продолжено сокращение сети учреждений, оказывающих помощь сель-

скому населению Российской Федерации. За последние годы обеспеченность коечным фондом сельского населения уменьшилась на 48 % (с 71,5 в 1995 г. до 37,2 в 2011 г. в расчёте на 10 000 населения). Сокращение сети учреждений здравоохранения в сельской местности связано с продолжающейся реорганизацией маломощных участковых больниц и сельских амбулаторий, которые стали структурными подразделениями центральных больниц. За последние годы (2005-2011 г.) число участковых больниц сократилось на 2425 учреждений, фельдшерско-акушерских пунктов на 3344 [1, 2].

Для реализации предложений Президента Российской Федерации Путина В.В. по совершенствованию медицинской помощи в Российской Федерации был разработан Приоритетный национальный проект «Здоровье», основная задача которого – улучшение ситуации в здравоохранении и создание условий для его последующей модернизации. При реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» с 2005 г. было улучшено оснащение учреждений первичной медико-санитарной помощи диагностическим оборудованием, санитарным транспортом.

Таким образом, в связи с проводимыми реформами системы здравоохранения в сельской местности наблюдаются сокращение объёмов стационарной медицинской помощи, рост медицинской помощи, предоставляемой сельскому населению в дневных стационарах, поликлиниках и оказываемых врачами общей практики. Это привело к снижению доступности медицинских услуг сельским жителям. Правительством Российской Федерации разработана стратегия развития здравоохранения Российской Федерации до 2020 г. одной из задач стратегии является обеспечение доступности медицинской помощи сельскому населению. Проведя анализ организации медицинской помощи сельскому населению, считаем необходимо законодательно:

- Разработать критерии доступности медицинских услуг сельскому населению (минимальная обеспеченность медицинскими учреждениями, койками, врачами и средним медицинским персоналом).
- Адаптировать к современным условиям систему организации медицинских услуг, существовавшую в Советском Союзе.
- Оптимизировать программы повышения квалификации медицинских работников путём развития системы непрерывного образования (с помощью методов дистанционного обучения).
- Предусмотреть возможность кураторства медицинских кадров между центральными районными больницами и областными (краевыми) больницами с целью повышения квалификации врачей и среднего медицинского персонала центральных районных больниц.
- Предусмотреть развитие медицинских услуг, оказываемых с помощью современных информационных и телекоммуникационных технологий.
- Определить объёмы лекарственного обеспечения жителей сельской местности и обеспечить их доступность.

Список литературы:

1. Здоровоохранение в России. Что надо делать: научное обоснование «Стратегии развития здравоохранения РФ до 2020 года» / Г.Э. Улумбекова. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010. – 592 с.
2. Общественное здоровье и здравоохранение. Национальное руководство / Под ред. В.И. Стародубова, О.П. Щепина и др. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2013. – 624 с.
3. <http://old.rosminzdrav.ru/docs/mzsr/stat/46>.

ОЦЕНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

© Лебедева А.Д.^{*}, Сальникова А.О.[♦]

Костанайский филиал Челябинского государственного университета,
Республика Казахстан, г. Костанай

В условиях рыночной экономики особенно тщательного анализа требуют изменения состава и динамики оборотных активов как наиболее мобильной части капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. При этом следует иметь в виду, что стабильная структура оборотного капитала свидетельствует об устойчивом, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции. Эффективное использование оборотного капитала играет значительную роль в обеспечении нормализации работы экономического субъекта, повышении уровня рентабельности производства.

Ключевые слова: оборотный капитал, управление оборотным капиталом, коэффициент оборачиваемости денежных средств, коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости запасов, коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов, коэффициент оборачиваемости совокупных активов, оборотные активы.

Неотъемлемой частью предпринимательской деятельности торгово-промышленных предприятий является наличие функционирующего капитала для осуществления бесперебойного процесса воспроизводства, наиболее эффективного его использования, обеспечивающего рост прибыли и создание необходимых накоплений для дальнейшего расширения производства, повышения конкурентоспособности продукции и завоевания новых рынков сбыта.

^{*} Старший преподаватель.

[♦] Студент направления подготовки 080100.62 Экономика.

Оборотный капитал, по мнению О.Н. Волковой, наиболее подвижная часть капитала предприятия, которая, в отличие от основных средств, легко преобразуется в денежные средства, используемые для финансирования его хозяйственной деятельности [1, с. 320].

Одной из задач управления финансами предприятия является переход к управлению оборотным капиталом, поскольку он занимает особое место и является частью производственных ресурсов любой организации, который важен для предприятий самых различных отраслей национальной экономики [2, с. 203].

Суть политики управления оборотным капиталом состоит в определении достаточного уровня и рациональной структуры текущих активов и в определении величины и структуры источников их финансирования.

Когденко В.Г. выделяет три основных модели управления оборотным капиталом: агрессивная, консервативная и умеренная [3, с. 15].

Таблица 1

Модели управления оборотным капиталом

Модель	Роль краткосрочного и кредита и кредиторской задолженности	Риск с позиции ликвидности
Агрессивная	За счет краткосрочных обязательств финансируются полностью все текущие активы, т.е. и их переменная часть тоже	Наибольший риск, особенно если есть вероятность, что нужно одновременно погасить все обязательства перед кредиторами
Консервативная	За счет краткосрочных обязательств покрывается полностью варьирующаяся часть оборотных активов	Весьма рискованна, т.к. в реальной жизни ограничиться лишь минимумом текущих активов невозможно
Умеренная	Варирующаяся часть оборотных активов покрывается на 50 % за счет краткосрочных обязательств	Наименьший риск, однако, возможно наличие излишних текущих активов и за счет этого снижение прибыли

Липичу Н.В. выделяет еще четвертую модель управления оборотным капиталом, при которой варьирующаяся часть оборотных активов покрывается долгосрочными пассивами [4, с. 13].

В качестве анализа модели управления оборотного капитала ТОО «Progress-T» была применена модель А.П. Калининой, так как на рассматриваемом предприятии отсутствует долгосрочная кредиторская задолженность. Поэтому нецелесообразно рассматривать данную модель.

Основным видом деятельности ТОО «Progress-T», как торгово-промышленного предприятия является металлопрокат и изготовление изделий из металла.

Для определения модели управления оборотным капиталом на рассматриваемом предприятии, были проведены расчеты, где каждой стратегии поведения соответствует своё базовое балансовое уравнение.

Таблица 2

**Определение модели управления оборотным капиталом
на предприятии ТОО «Progress-T»**

Модель	Балансовое уравнение		Результат
Агрессивная модель	$DП = BA + CЧ$	$1780600 = 2616674$	Не равно, наиболее приближенный вариант
Консервативная модель	$DП = BA + CЧ + BЧ$	$1780600 = 2836674$	Не равно
Умеренная модель	$DП = BA + CЧ + 0,5 \times BЧ$	$1780600 = 2726674$	Не равно

Было выявлено, что наиболее вероятная модель управления оборотным капиталом – это агрессивная модель. Сущность данной модели представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Содержание агрессивной модели управления оборотным капиталом

Агрессивная модель предполагает, что оборотные активы по величине совпадают с краткосрочными пассивами, т.е. чистый оборотный капитал равен нулю. Долгосрочный капитал используется исключительно как источник покрытия внеоборотных активов, т.е. численно совпадает с их величиной. Агрессивная модель с одной стороны, обеспечивает бесперебойное производство и продажу, с другой стороны, ставит себя в зависимость от кредитов. Увеличение ставок вознаграждения, изменения условий кредитования – существенно могут повлиять на деятельность предприятия. Нарастивание запасов сырья и готовой продукции, позволяют увеличивать продажи, однако, без увеличения спроса, может произойти залеживание товара, а значит, возможно, снижение качества продукции. Увеличение дебиторской задолженности отрицательно влияет на деятельность предприятия, так как оно ставит себя в зависимость от заемщиков, а значит, снижает ликвидность предприятия.

Главной целью политики предприятия является высокое качество продукции, её конкурентоспособность на внутреннем рынке как основа устойчивого динамичного развития, увеличения прибыли, сохранения занятости. Соответственно данное предприятие выступает как коммерческая организация.

Основные экономические показатели деятельности предприятия отражены в табл. 3.

Таблица 3

**Основные экономические показатели деятельности предприятия
за 2011-2013 гг., тенге**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютное отклонение, тенге		Темп роста, %	
				2012/2011	2013/2012	2012/2011	2013/2012
1. Выручка от реализации, тенге	2800000	3190500	3400750	390500	210250	113,9	106,6
2. Стоимость запасов продукции, тенге	462400	431480	575700	-30920	144220	93,3	133,4
3. Себестоимость реализованной продукции, тенге	2150500	2630000	2800000	479500	170000	122,3	106,5
4. Прибыль от реализации, тенге	309600	344000	355000	34400	45400	111,1	103,2

Как видно из данной таблицы, количество запасов продукции увеличилось в 2013 году на 33,4 %, это может быть связано с расширением ассортимента продукции.

Что касается выручки от реализации, в 2012 году она увеличилась на 13,9 %, а в 2013 году замечен лишь небольшой рост на 6,6 %. Себестоимость реализованной продукции, растет ежегодно в 2012 и в 2013 году на 22,3 и на 6,5 %, соответственно. Прибыль от реализации показывает не столь радостную картину, с 2012 на 2013 год практически не происходит ее увеличения (3,2 %).

Для более детального изучения состава оборотного капитала рассмотрим динамику и структуру оборотного капитала, которая представлена в таблице 4.

Таблица 4

**Анализ динамики и структуры оборотного капитала предприятия
за 2011-2013 гг.**

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	Абсолютное отклонение, тенге		Темп роста, %	
				2012/2011	2013/2012	2012/2011	2013/2012
Запасы, тенге	462400	431480	575700	-30920	144220	93,3	133,4
Дебиторская задолженность, тенге	700000	740600	850100	40600	109500	5,8	14,8
Денежные средства, тенге	79500	80300	85500	800	5200	101,1	106,5
Итого оборотного капитала, тенге	1241900	1252380	1511300	10480	258920	100,8	120,6
Совокупные активы, тенге	3142000	3402480	3852200	260480	449720	108,3	113,2
Доля оборотного капитала в общей сумме активов, %	39,5	36,8	39,2	-2,7	2,4	-	-

Проанализировав динамику и структуру оборотного капитала предприятия ТОО «Progress-T», было выявлено, что, в общем, доля оборотного капитала в общей сумме активов составила в 2011 году 39,5 %, в 2012 – 36,8 % и в 2013 году – 39,2 %.

Доля оборотного капитала в общей сумме активов предприятия является низкой, т.е. предприятие не будет получать высокую прибыль.

Оборотный капитал в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличился на 20,6 %, в основном это произошло за счет увеличения дебиторской задолженности на 14,8 %.

Структура оборотных активов представлена на рисунке 2.

С 2011 года по 2013 год наблюдается тренд к увеличению дебиторской задолженности – это не будет положительно влиять на прибыль предприятия, так как будут задержки с получением денежных средств.

Денежные средства предприятия увеличились в 2013 году на 6,5 %, следует высвободившиеся денежные средства включать в оборот для увеличения продукции, чего не наблюдается в данном предприятии.

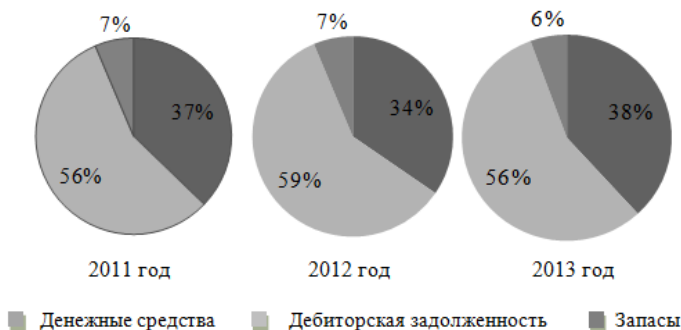


Рис. 2. Структура оборотных активов

Для более детального изучения состояния оборотного капитала предприятия, проведем анализ коэффициентов оборачиваемости по отдельным элементам оборотного капитала в таблице 5.

Проведя анализ оборачиваемости основных элементов оборотного капитала ТОО «Progress-T» за 2011-2013 гг. было выявлено, что коэффициент оборачиваемости совокупных активов составил 0,9 пункта в 2011 году и в 2013 году 0,88 пункта. Данный показатель характеризует эффективность использования компанией всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их образования, т.е. показывает, сколько раз за год совершается полный цикл производства и обращения, приносящий прибыль компании. Коэффициент оборачиваемости денежных средств в 2013 году увеличился на 0,1 пункта по сравнению с 2012 годом, это связано с небольшим ростом денежных средств предприятия. Замедление оборачиваемости свидетельствует о нера-

циональной организации работы предприятия, допускающего замедления использования высоколиквидных активов. Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности показал в 2013 году значение, равное 4 пунктам, это произошло из-за увеличения краткосрочной дебиторской задолженности, а, соответственно, снижения коэффициента оборачиваемости. Снижение этого показателя в динамике свидетельствует об ухудшении работы с дебиторами, неэффективности политики цен. Коэффициент оборачиваемости запасов в 2011 и 2012 году показал положительный тренд роста, однако в 2013 году снизился на 3 позиции и составил 2,8 пункта. Оборачиваемость запасов показывает, сколько раз в отчетном периоде производились закупки, соответственно их количество снизилось.

Таблица 5

**Анализ оборачиваемости элементов оборотного капитала
ТОО «Progress-T» за 2011-2013 гг.**

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Абсолютное отклонение (+,-)
1. Выручка от реализации, тенге	2800000	3190500	3400750	210250
2. Денежные средства и их эквиваленты, тенге	79500	80300	85500	5200
3. Коэффициент оборачиваемости денежных средств	35,2	39,7	39,8	0,1
4. Краткосрочная дебиторская задолженность, тенге	700000	740600	850100	109500
5. Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности	4	4,3	4	-0,3
6. Запасы, тенге	462400	431480	575700	144220
7. Коэффициент оборачиваемости запасов	4,7	5,8	2,8	-3
8. Краткосрочные активы, тенге	2550500	2730000	2850000	258920
9. Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов	1,1	1,2	1,2	0
10. Совокупные активы, тенге	3142000	3402480	3852200	449720
11. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	0,9	0,9	0,88	-0,01

Проанализировав эффективность использования оборотного капитала, можно сделать вывод, что предприятие является среднерентабельным, которое находится в зависимости от финансирования деятельности, по причине неэффективного использования оборотных активов предприятие имеет низкую оборачиваемость активов предприятия и денежных средств.

В общем, проанализировав использование оборотного капитала ТОО «Progress-T», предприятие нерационально вкладывает денежные средства в основную деятельность, вследствие чего, нуждается в постоянном финансировании, по причине невысокой прибыли, а значит, постоянно несет риски, связанные с возможностью неуплаты долгов. По проведению анализа использования оборотного капитала были выявлены некоторые проблемы:

1. Недостаточный рост прибыли предприятия.
2. Постоянное использование краткосрочных займов.
3. Рост дебиторской задолженности.

4. Неэффективное использование оборотного капитала.

5. Нерациональный выбор модели управления оборотным капиталом.

Финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от эффективности использования оборотного капитала. Поэтому предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотного капитала для получения наибольшего экономического эффекта. Значительные резервы повышения эффективности использования оборотного капитала кроются непосредственно в самом предприятии [5, с. 7].

Для улучшения ситуации, связанной с оборотным капиталом и его эффективностью использования, предстоящей целью стоит – увеличение прибыли предприятия. Чтобы достигнуть этой цели необходимо произвести ряд мероприятий, которые бы улучшили каждый аспект деятельности, который влияет на рентабельность предприятия. В качестве предложения по улучшению эффективности использования оборотного капитала, можно предложить расширение ассортимента, как произведенной продукции, так и закупленного материала. Возможный ассортимент, который следует включить в продажу, для большей эффективности предприятия, представлен на рисунке 3.

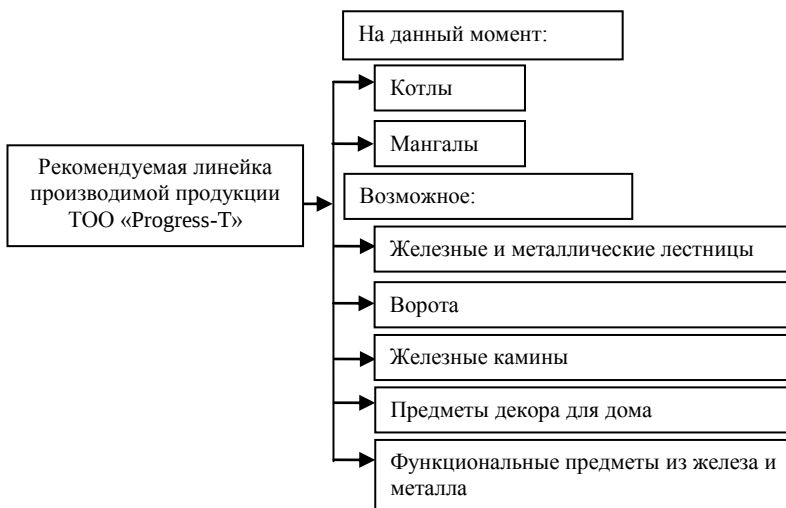


Рис. 3. Предлагаемый ассортимент производимой продукции ТОО «Progress-T»

Для реализации предложенного мероприятия, т.е. расширения производимой продукции, следует предложить безотходное производство. Так как, на предприятии с каждым годом увеличивается количество запасов, где часть из них – это остатки железа и металла, которые были проданы и вероятность их последующей продажи мала, следует перевести данный материал в готовую продукцию.

Сделанные изделия собственными руками, будут иметь свою уникальность и оригинальность.

От внедрения и развития данного направления зависит – будет ли увеличена прибыль предприятия, измениться ли ситуация на предприятии в лучшую сторону.

Применяя предложенное мероприятие удастся исключить несколько, а то и все проблемы предприятия, связанные с оборотным капиталом – увеличиться объем продаж, сократятся запасы предприятия, не будет необходимости брать кредиты. Все это позволит эффективно использовать оборотный капитал предприятия.

Также значимый упор будет делаться на ценовую политику предприятия, где цены на предлагаемую продукцию будут ниже товаров конкурентов, именно по причине низких издержек, затрачиваемых на производство продукции, так как материалом для изготовления товаров будут служить запасы предприятия.

Для представления всей продукции предприятия ТОО «Progress-T» следует разработать для начала свой каталог предлагаемой продукции, для наглядности разбить его на разделы – это позволит потенциальным покупателям наглядно и максимально обширно получить информацию.

В дальнейшем, при решении проблем предприятия, связанных с кредиторской и дебиторской задолженностью, очень эффективным было бы создать свой интернет-сайт, на котором также была бы представлена вся информация, касающаяся предприятия.

От того насколько качественно и неординарно сделан корпоративный сайт зависит формирование имиджа компании среди потенциальных клиентов. Фирменный стиль такого сайта должен полностью соответствовать концепции компании, представлять которую он будет.

Процесс создания сайта должен производиться совместными усилиями заказчика и разработчиков, то есть клиент высказывает свои пожелания и свое видение сайта, а специалисты предлагают оптимальные варианты реализации проекта и внедряют их.

На данный момент 32 % людей получают информацию с интернета, как сообщает Lenta.ru [6, с. 5].

Поэтому эффективность данного метода, несомненно, велика. И в конечном итоге для основательного формирования и закрепления успеха деятельности, предприятию следует перенести офис, следует учесть многие факторы: удобство расположения магазина, видимость магазина, привлекательный вид магазина и прочее. Основные этапы представления продукции представлены на рисунке 4.

Для реализации предложенных мероприятий, следует рассматривать каждое в отдельности, усовершенствовать все постепенно, иначе это будет затратно для самого предприятия.

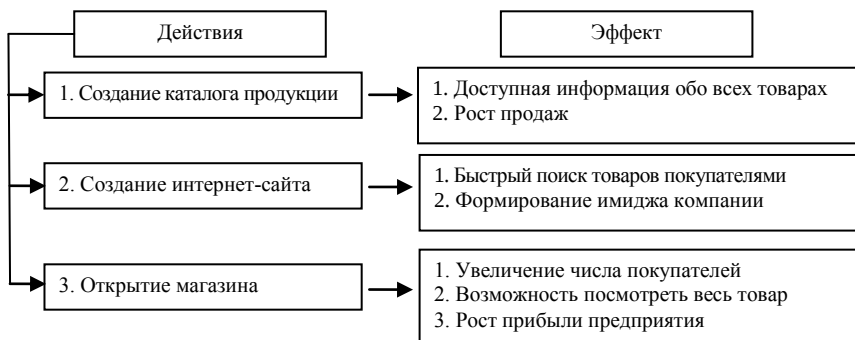


Рис. 4. Этапы развития представления продукции ТОО «Progress-T»

Например, если сразу решить открыть магазин, без предварительного расширения ассортимента, то предприятие рискует стать убыточным, в итоге появятся задержки с платежами по кредитам и ни о каком получении прибыли и росте предприятия не может идти речи.

Для достижения цели предприятия, максимизации прибыли, директору и работникам данной фирмы необходимо достигать и применять все меры, которые позволили бы выйти на новый уровень предприятию.

Эффективное управление оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов.

В современных условиях огромное негативное влияние на изменение эффективности управления оборотных активов и замедление их оборачиваемости оказывают факторы кризисного состояния экономики: снижение объемов производства и потребительского спроса, высокие темпы инфляции, разрыв хозяйственных связей, нарушение договорной и платежно-расчетной дисциплины, высокий уровень налогового бремени, снижение доступа к кредитам вследствие высоких банковских процентов [7, с. 55].

На данном предприятии действует агрессивная модель управления оборотным капиталом, которая представляет собой наращение денежных средств, увеличение кредиторской и дебиторской задолженности.

Для того, чтобы изменить ситуацию, надо поменять само отношение к данной ситуации. А именно, наладить отношения с покупателями, например, предоставление скидки, чтобы избежать дебиторской задолженности. Применяв необходимые меры, предложенные в предыдущем пункте, по расширению ассортимента, сократить и затем совсем искоренить кредиторскую задолженность, для исключения зависимости от кредиторов и заемщиков.

Собственные денежные средства, вложенные в оборот капитала, позволяют эффективнее использовать и получать больше прибыли. Классический алгоритм оптимизации оборотного капитала и повышения ликвидности предполагает такие мероприятия [8]:

1. Улучшение положения с кредиторской и дебиторской задолженностью: во-первых, устранять ситуации, приводящие к несвоевременной оплате счетов; во-вторых, сравнив условия оплаты со средними либо лучшими на рынке, попытаться пересмотреть свои договоренности с контрагентами; в-третьих, максимально автоматизировать операции.
2. Краткосрочное скользящее планирование движения денежных средств по отдельным подразделениям и по компании в целом.
3. Нормирование и сокращение запасов, запуск механизмов управления и контроля, обеспечивающих поддержание запасов на оптимальном уровне.
4. Внедрение эффективных способов управления оборотным капиталом и контроля его состояния для поддержки требуемого уровня финансовых средств, задействованных в операционном цикле.

Оптимизация оборотного капитала, как правило, находится в ведении финансовой службы [9].

В крупных компаниях есть смысл создавать особую службу с такими функциями, а в небольших, как на примере ТОО «Progress-T», можно возложить эту обязанность на отдельного специалиста, так будет дешевле и возможней для конкретного предприятия.

Поэтому, если у директора не получалось до настоящего времени эффективно и рационально управлять оборотным капиталом, то возможно данные обязанности возложить на специалиста в данной сфере [10].

Этапы развития и улучшения ситуации с управлением оборотным капиталом представлены на рисунке 5.

Оптимизация оборотного капитала, именно при наличии специалиста на предприятии, позволят перейти от агрессивной модели управления оборотным капиталом к умеренной модели, которая предусматривает средний уровень краткосрочного кредита в общей сумме пассивов предприятия.

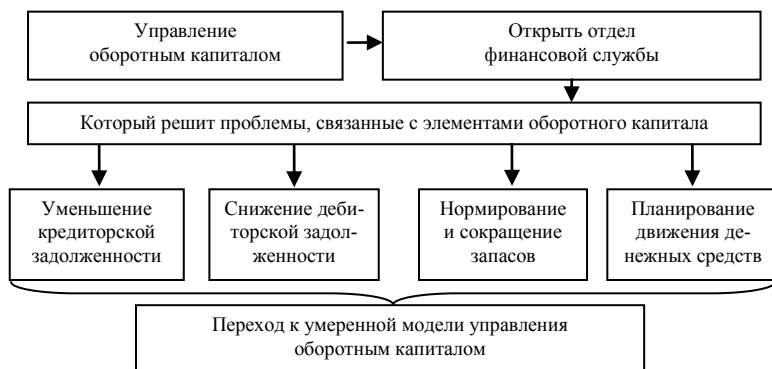


Рис. 5. Управление оборотным капиталом ТОО «Progress-T»

Экономическая эффективность предложенных мероприятий представлена в таблице 6.

Таблица 6

Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Показатели	2013 год	2015 год
Составляющие оборотного капитала		
1. Запасы	575 700	350 500
2. Дебиторская задолженность	850 100	510 000
3. Денежные средства	85 500	120 000
Эффективность использования оборотного капитала		
1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,2	4,9
2. Коэффициент загрузки оборотных активов	1	0,7
3. Рентабельность оборотных активов, %	12,4	24,7
4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4	9,5
5. Коэффициент оборачиваемости денежных средств	39,8	40,5
6. Коэффициент оборачиваемости запасов	2,8	19,4
Экономические показатели деятельности предприятия		
1. Выручка от реализации, тенге	3 400 750	4 863 072
2. Себестоимость реализованной продукции, тенге	2 800 000	3 404 150
3. Прибыль от реализации, тенге	355 000	840 760

Таким образом, предложив некоторые пути повышения эффективности использования и управления оборотным капиталом предприятия, можно сделать вывод, что при использовании всех возможностей фирмы и применении всех мер по улучшению ситуации, связанной с оборотным капиталом, предприятие постепенно устранил все проблемы и улучшит свою деятельность, повысив свой имидж и репутацию, а также увеличив продажи.

Список литературы:

1. Волкова О.Н., Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / О.Н. Волкова, В.В. Ковалев. – М.: ООО «ТК Велби», 2013. – 424 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 313 с.
3. Калинина А.П. Модели управления оборотным капиталом [Текст] / А.П. Калинина // Менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 14-16.
4. Липчиу Н.В. Модели управления оборотным капиталом организаций в современных условиях [Текст] / Н.В. Липчиу // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 76 (02). – С. 12-19.
5. Локтянская Л.В. Оборотные активы и модернизация производства [Текст] / Л.В. Локтянская // Российское предпринимательство. – 2014. – № 12. – С. 4-11.
6. Скорочкин А.В. Как управлять оборотным капиталом [Текст] / А.В. Скорочкин // КРМГ. – 2014. – № 9. – С. 3-7.

7. Токарева Г.В. Определение эффективности функционирования оборотного капитала [Текст] / Г.В. Токарева // Российское предпринимательство. – 2013. – № 22. – С. 54-63.

8. Анализ эффективности использования оборотных активов [Электронный ресурс] // Уникальная электронная библиотека. – 2013. – Режим доступа: <http://www.unilib.org/page.php?idb=1&page=010600> (дата обращения: 10.10.2014).

9. Главные источники получения информации [Электронный ресурс] // Интернет и СМИ. – 2013. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2013/07/08/alot/> (дата обращения: 13.10.2014).

10. Модели управления оборотным капиталом [Электронный ресурс] // Экономическая энциклопедия. – 2014. – Режим доступа: <http://economyedu.ru/finance-managment/254-kratkosrochnaya-politika.html?start=2> (дата обращения: 13.10.2014).

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

© Лебедева А.Д.^{*}, Шипунова А.С.[♦]

Костанайский филиал Челябинского государственного университета,
Республика Казахстан, г. Костанай

В современных условиях рыночной экономики все более значительно возрастает роль экономического анализа деятельности предприятия, ведь предприятия различных отраслей нацелены на высокие финансовые результаты, достижение которых невозможно без постановки правильного диагноза предприятию. Экономический потенциал организации может быть охарактеризован двойственно: с позиции имущественного положения предприятия и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны финансово-хозяйственного состояния взаимосвязаны – нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения и наоборот.

Ключевые слова: финансово-хозяйственное состояние, оборотные активы, внеоборотные активы, имущественное положение, краткосрочные обязательства, долгосрочные обязательства, ликвидность.

В современных условиях рыночной экономики все более значительно возрастает роль экономического анализа деятельности предприятия, ведь

^{*} Старший преподаватель.

[♦] Студент направления подготовки 080100.62 Экономика.

предприятия различных отраслей нацелены на высокие финансовые результаты, достижение которых невозможно без постановки правильного диагноза предприятию [1, с. 209]. Определить, в каком состоянии предприятие находится в данное время, а также предпосылки его дальнейшего развития, возможно с помощью анализа финансово-хозяйственной деятельности. Экономический потенциал организации может быть охарактеризован двойственно: с позиции имущественного положения предприятия и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны финансово-хозяйственного состояния взаимосвязаны – нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения и наоборот [2, с. 320]. Эффективное управление предполагает последовательность действий заключающихся в точной оценке сложившейся ситуации и выборе возможных и наиболее эффективных комбинаций управленческих решений (рис. 1).

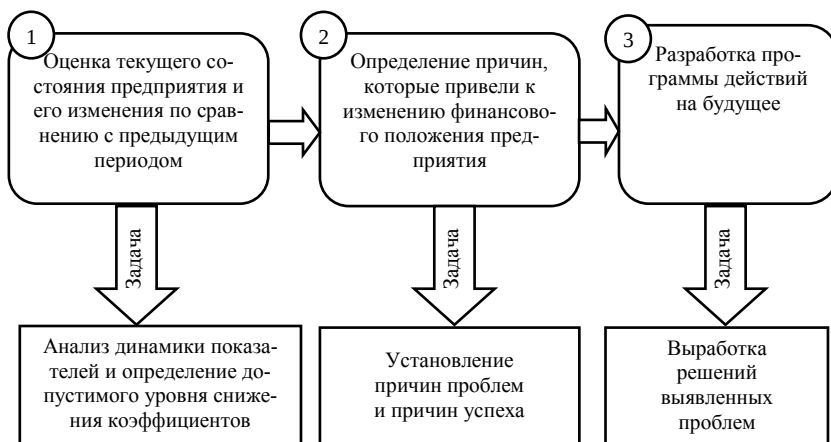


Рис. 1. Последовательность проведения анализа финансово-хозяйственного состояния предприятия

В настоящее время предприятия функционируют в сложных финансовых и экономических условиях, предприятия пищевой промышленности не являются исключением. Помимо того, что предприятия вынуждены выживать в условиях жёсткой конкуренции, они сталкиваются с серьёзными проблемами, тормозящими их развитие, это и удорожание сырьевых ресурсов, и невозможность обновления оборудования [3, с.405]. Так как пищевая промышленность Казахстана является одной из стратегических отраслей экономики, призванная обеспечивать устойчивое обеспечение населения необходимыми качественными продуктами питания следует оценить анализ финансово-хозяйственного состояния КХ «Березка-Агро», а также разработать мероприятия по его улучшению.

Крестьянское хозяйство «Березка-Агро» – современное автоматизированное предприятие, специализирующееся на изготовлении хлеба, хлебобулочных изделий различных рецептов, приготовлении тортов и пирожных, изготовлении и реализации колбасных изделий и полуфабрикатов наивысшего качества. Ассортимент КХ «Березка-Агро» составляет около 280 наименований продукции. Рассмотрим структуру объема продаж продукции КХ «Березка-Агро» (рис. 2).

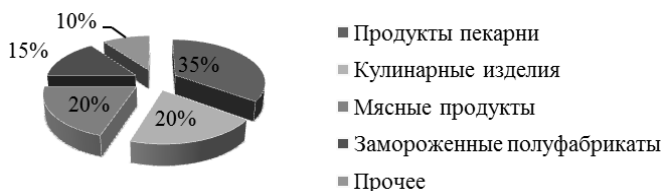


Рис. 2. Структура объема продаж продукции КХ «Березка-Агро» за 2013 год, %

Итак, видно, что в структуре по объему продаж продукции наибольшую долю занимают 35 % – продукты пекарни; 20 % – кулинарные изделия и 20 % – мясные продукты.

Однако рассматривая структуру выручки предприятия (рис. 3), мы видим, что сегменты мясной продукции и полуфабрикатов являются наиболее прибыльными, на их долю приходится основная часть рентабельности, в то время как показатели в остальных сегментах намного ниже.

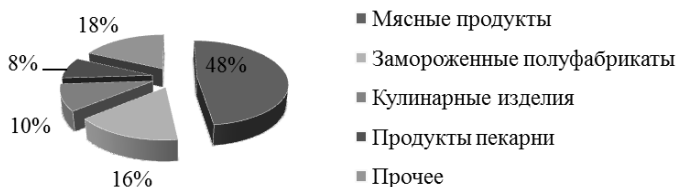


Рис. 3. Структура выручка КХ «Березка-Агро» по итогам 2013 года, %

КХ «Березка-Агро» стремится к максимально широкому охвату целевых сегментов рынка и более полному удовлетворению их потребностей. Товары и услуги, производимые предприятием, несомненно, пользуются спросом, как у организаций города, так и у населения. В связи с тем, что продукция ежегодно сертифицировалась, внедрялись новые технологии в производство, а в ежегодном конкурсе-выставке, который проводился в августе 2013 года, «Лучший товар Казахстана», КХ «Березка-Агро» заняла второе место в номинации «Лучшие продовольственные товары».

Размещение средств предприятия имеет очень большое значение в финансово-хозяйственной деятельности и повышении ее эффективности. От

того, какие инвестиции вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, а, следовательно, и финансовое состояние предприятия.

В процессе анализа активов предприятия в первую очередь следует изучить изменения в их составе и структуре и дать им оценку [4, с. 134]. Для этого рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1

Структура активов КХ «Березка-Агро» за 2011-2013 гг., тенге

Активы предприятия	2011, тенге	2012, тенге	2013, тенге	Отклонение (+/-)		Темп роста (%)	
				2013/2012	2013/2011	2013/2012	2013/2011
Оборотные активы	1068650	1204067	999641	-204426	-969009	83	93,5
Внеоборотные активы	2079861	2652301	5138920	2486619	3059059	193,8	247
Активы всего	3148511	3856308	6138661	2282353	2990150	159,2	195

Анализ имущественного состояния КХ «Березка-Агро» показал, что стоимость имущества к концу года увеличилась на 2 990 150 тенге или на 95 %, это свидетельствует о положительной работе предприятия.

Увеличение имущества вызвано в первую очередь значительным увеличением внеоборотных активов на 147 %, что в сумме составило 5 138 920 тенге, но при этом следует отметить, что стоимость оборотных активов значительно снизилась на 6,5 %, что в сумме составило 999 641 тенге.

Динамика изменения структуры активов представлена на рисунке 4.

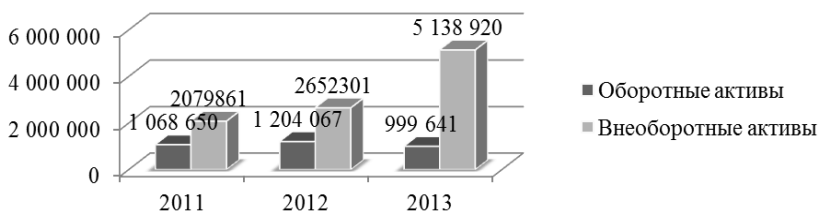


Рис. 4. Динамика изменения структуры активов за 2011-2013 гг., тенге

Следовательно, можно сделать вывод, что изменение структуры активов предприятия в сторону увеличения части внеоборотных средств указывает, с одной стороны, на рост производственного потенциала предприятия, а с другой, на то, что за отчетные периоды на предприятии сформировалась менее мобильная структура активов, что снижает скорость оборачиваемости совокупного капитала предприятия. Поступление, приобретение и создание имущества предприятия может осуществляться за счет собственного и заемного капитала, соотношение которых и определяет его финансовую устойчивость (таблица 2).

Таблица 2

Структура пассивов КХ «Березка-Агро» за 2011-2013 гг., тенге

Пассивы предприятия	2011, тенге	2012, тенге	2013, тенге	Отклонение (+/-)		Темп роста (%)	
				2013/2012	2013/2011	2013/2012	2013/2011
Краткосрочные обязательства	517539	1036653	760953	-275700	243414	73,4	147
Долгосрочные обязательства	1651564	1594977	1670817	75840	19253	104,8	101,2
Капитал	979408	1224678	3706871	2482193	2727463	302,7	378,5
Пассивы всего	3148511	3856308	6138661	2282353	2990150	159,2	195

Анализ источников формирования активов показал, что их общая величина к концу 2013 года по сравнению с 2011 годом значительно увеличилась на 95 % или на 2 990 150 тенге, это говорит о том, что у предприятия к концу года больше средств направляется на финансирование и создание имущества.

Увеличение общей доли пассивов вызвано в первую очередь резким увеличением собственного капитала на 278,5 %, что в сумме составило 2 727 463 тенге, более наглядно данные изменения видны на рисунке 5.

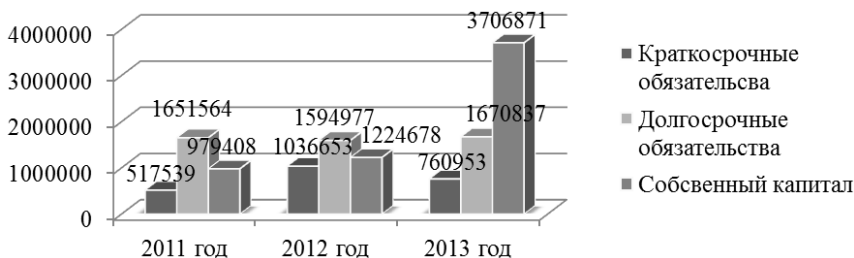


Рис. 5. Динамика изменения структуры пассивов за 2011-2013 гг., тенге

Таким образом, анализ источников имущества предприятия показывает, что в общей сумме имущества собственный капитал составляет наибольший удельный вес, но за счет увеличения нераспределенной прибыли, что не является положительным и снижает темпы расширения производства, однако ситуацию можно изменить за счет увеличения объемов продаж данной проблема сойдет [6, с. 139].

Экономические показатели деятельности предприятия характеризуют эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой (таблица 3).

Исходя из анализа экономических показателей за три отчетных периода, можно сделать следующие выводы, выручка от реализации продукции значительно повышается на протяжении трех лет, на 6,9 % в 2013 г., это объясняется тем, что производственная деятельность предприятия достаточно активна.

Полная себестоимость товарной продукции выросла, так в 2013 г., этот показатель составил 4893250 тенге, что на 7,9 % выше, чем в 2012 г., себе-

стоимость в 2013 повышается на 810052 тенге (19,8 %), по отношению к 2011 г. Повышение полной себестоимости проданных товаров КХ «Березка-Агро» в первую очередь может быть связано с увеличением цены поставщика и ростом тарифов на перевозки.

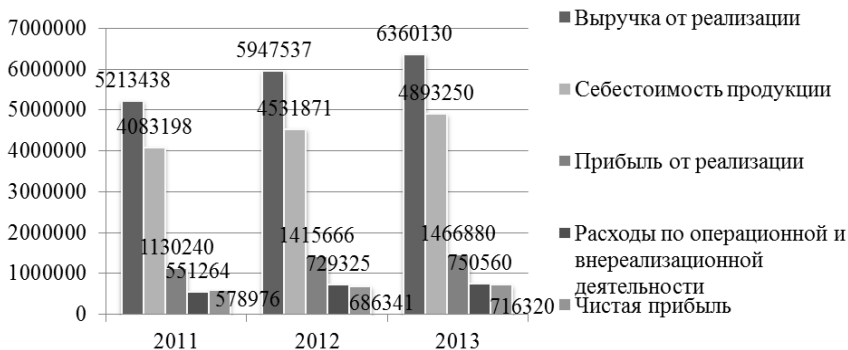
Таблица 3

**Экономические показатели деятельности
КХ «Березка-Агро» за 2011-2013 гг.**

Показатели	Ед. изм.	Годы			Темп роста			
		2011	2012	2013	2013/2012		2013/2011	
					абс.	отн.	абс.	отн.
Выручка от реализации	тенге	5213438	5947537	6360130	412593	106,9	1146692	122
Себестоимость продукции	тенге	4083198	4531871	4893250	361379	107,9	810052	119,8
Прибыль от реализации	тенге	1130240	1415666	1466880	51214	103,6	336640	129,8
Расходы	тенге	551264	729325	750560	21235	102,9	199296	136,2
Чистая прибыль	тенге	578976	686341	716320	29979	104,4	137344	123,7
Рентабельность продаж	%	11,1	11,5	11,3	-0,2	98,3	0,2	101,8

Прибыль в 2013 году выросла относительно 2012 г., на 51214 тенге (3,66 %), а по отношению к 2011 г., прибыль возросла на 29,8 % или на 336640 тенге (рис. 6).

Однако сохраняется наметившаяся негативная тенденция, заключающаяся в том, что результаты и от операционной и от внереализационной деятельности имеют отрицательное сальдо, так как расходы по данным операциям превышают доходы.



*Рис. 6. Динамика основных финансовых результатов
КХ «Березка-Агро», тенге*

Рассматривая показатели экономической эффективности использования основных фондов видно, что наблюдается рост фондоотдачи в 2013 году по сравнению с 2011 годом на 2,35, который свидетельствует о повышении использования основных фондов (рис. 7). Снижение фондоёмкости на 0,49 сви-

детельствует об улучшении использования основных фондов. Однако наблюдается и отрицательная тенденция – это снижение фондовооружённости. Фондовооружённость характеризует степень вооружённости работников предприятия основными фондами. Уменьшение фондовооружённости на 13,52 % произошло за счёт снижения стоимости основных фондов.

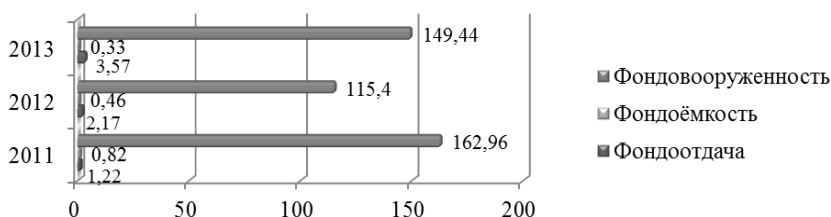


Рис. 7. Динамика показателей экономической эффективности использования производственных основных фондов за 2011-2013 гг.

Таким образом, по результатам проведенного анализа экономических и финансовых показателей деятельности КХ «Березка-Агро», можно сказать, что в исследованном периоде предприятие работало эффективно и улучшило результаты работы. Однако, несмотря на улучшение экономических показателей деятельности предприятия имеют место резервы повышения прибыли и рентабельности, в частности, посредством совершенствования действующей системы закупок, управления торговым ассортиментом, снижения себестоимости продукции. Также есть необходимость в усовершенствовании работы с поставщиками товаров, организацией работы по обновлению продукции. Для выявления особенностей формирования других причин низких значений итоговых показателей деятельности компании необходимо провести анализ ликвидности предприятия (табл. 4).

Таблица 4

Анализ ликвидности КХ «Березка-Агро»

Показатели	Нормативное значение	2011	2012	2013	Отклонение 2013/2011
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,4	0,1	0,3	-0,1
Коэффициент быстрой ликвидности	≥ 1	0,9	0,6	0,8	-0,1
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	2,1	1,8	5,8	3,7

Анализируя показатели ликвидности, следует отметить, что в целом организация является достаточно платежеспособной. Из таблицы видно, что нормативному значению не соответствует всего один коэффициент быстрой ликвидности, он не достигает нормы в 2013 году всего на 0,2 пункта, что говорит о неспособности предприятия погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов. В целом за 2013 год показатели ликвидности предприятия возросли, и можно говорить о том, что КХ «Березка-Агро» в рассматриваемый период является ликвидным.

Итак, проанализировав шаг за шагом финансово-хозяйственную деятельность КХ «Березка-Агро» можно выявить как положительные моменты в деятельности предприятия, так и отрицательные. Подробнее рассмотрим выявленные проблемы.

Во-первых, низкий уровень обеспеченности предприятия основными производственными фондами. Уровень и темпы роста промышленной продукции, повышение экономической эффективности производства во всех отраслях народного хозяйства в определенной мере зависят от обеспеченности отрасли основными средствами. Низкая обеспеченность предприятий основными производственными фондами приводит к несвоевременному выполнению важнейших технологических операций, росту трудоемкости и увеличению материально-денежных затрат на производство единицы продукции [7, с. 57]. Из проведенного анализа эффективности использования основных производственных фондов КХ «Березка-Агро» за 2011-2013 годы, следует отметить, что созданная на предприятии система анализа требует достаточно существенных преобразований, которые будут способствовать совершенствованию уровня использования основных производственных фондов.

Во-вторых, на предприятии наблюдается снижение денежных средств. Несмотря на то, что предприятие по итогам отчетного периода получает прибыль, на предприятии наблюдается дефицит денежных средств. Мы видим, что собственник предприятия сталкивается с нехваткой «живых денег». При этом предприятие как модель работает «правильно», то есть производит правильный продукт и получает прибыль [8]. Только у собственника предприятия в итоге прибыль есть на бумаге, а свободные деньги есть, но в малом и ограниченном количестве. Так необходимость расплатиться с сотрудниками и поставщиками может превратиться в ежедневную проблему, а также забрать все нервы руководства и время. Вследствие чего постоянные задержки оплат могут просто остановить деятельность предприятия, что уж говорить о распределении прибыли. Поэтому в сложившейся ситуации перед руководителем стоит вопрос: как найти ресурсы – и время, и деньги – внутри компании, при этом, не обращаясь к кредиторам?

В-третьих, низкая рентабельность собственного капитала. В новых условиях функционирования прибыль – основной источник прироста собственного капитала. Главная цель производственного предприятия в современных условиях – получение максимальной прибыли, что невозможно без эффективного управления капиталом [9]. И поэтому поиски резервов для увеличения прибыльности предприятия составляют основную задачу управленца. Проведенный анализ показал, что продукция данного предприятия имеет тенденцию к увеличению. Также анализ показал негативное влияние, оказываемое на уровень рентабельности увеличение себестоимости выпускаемой продукции, а как следствием этого и увеличение отпускных цен и снижение объема продаж.

Таким образом, для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции, роста прибыли [10]. По окончании проведенного анализа КХ «Березка-Агро», по нашему мнению, необходимо рекомендовать следующую систему мероприятий по совершенствованию финансово-хозяйственного состояния предприятия. Так предложенные мероприятия будут являться решением выявленных проблем.

Во-первых, важную роль в оптимизации видовой структуры основных фондов играет использование таких прогрессивных форм их воспроизводства, как реконструкция и техническое перевооружение. Это обусловлено тем, что рассматриваемые способы обновления ОПФ связаны в основном с внедрением нового оборудования и аппаратуры на имеющихся производственных площадях, т.е. без расширения пассивной части фондов. Повышение прибыли может быть достигнуто после внедрения новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение конструкции и технических характеристик изделий. Что приводит к ускорению оборачиваемости ОПФ, сокращению разрыва в сроках физического и морального износа. Как следствие предприятия имеют финансовую возможность внедрения более производительных и совершенных средств труда, способных создавать услуги с улучшенными потребительскими свойствами, и на этой основе более полно удовлетворять возрастающие требования пользователей к их качеству.

Так, при сложившейся ситуации на предприятии КХ «Березка-Агро», можно реконструировать процесс производства колбасы, производимой в колбасном цехе, за счет приобретения вакуумного клипсатора PSS K 60 F предназначенного для упаковки различных наполнителей в рукавную оболочку, а по истечению времени помещение готовых колбасных изделий в вакуумную упаковку, приобретение данного оборудования позволит выпускать более качественную продукцию с минимальными затратами времени, и, как результат позволит повысить объемы производства продукции. Данное оборудование можно приобрести у ТОО «SCHINBERG EuroAsia», которое находится в Алматинской области в городе Алматы, стоимость которого 490 000 тенге.

Кроме реконструкции в колбасном цехе нами предлагается организация выпуска кондитерских изделий за счет приобретения линии производства сгущенного молока ЛПСМ-120-м, которое позволит отказаться от поставщиков данного сырья и тем самым снизить затраты и время на доставку данного сырья. Данное оборудование можно закупить у НПЧП «Институт ТЕКМАШ», который находится в Алматинской области в городе Алматы, стоимость которого 320 000 тенге.

Во-вторых, для данного предприятия причина финансовых затруднений состоит в нерациональном управлении оборотными средствами, то есть

сложившиеся на предприятии подходы в части управления не являются адекватными изменившимся экономическим условиям. Важным моментом в повышении эффективности использования оборотных средств КХ «Березка-Агро» должно быть также сокращение расходов на доставку сырья и материалов, а также доставки готовой продукции, так как оно позволит улучшить использование оборотных средств в сфере обращения. Так проблему снижения денежных средств, можно решить при помощи сокращения расходов на доставку сырья, путем сотрудничества с новым поставщиком. Так на период 2013 года разные виды мяса поставляют сразу несколько разных поставщиков, это затрудняет закуп нужного сырья, так как не всегда сырье доставляется в нужное время и в нужном ассортименте, а также отсутствует возможность получения возможных скидок. Следовательно, можно заменить имеющихся поставщиков на ИП Крестьянское (фермерское) хозяйство, которое занимается поставкой мяса конины, баранины, говядины и свинины, но на более выгодных условиях, так при закупе сырья оптом у данного поставщика оптом предоставляется скидка 5 %. Так предприятию рекомендуется заключить договор с данным поставщиком, предлагающим наиболее выгодные условия, а именно качественную, сертифицированную продукцию, но уже на более выгодных условиях и с наименьшими расходами.

Перед предприятием также стоят цели по увеличению объема продаж и снижению себестоимости продукции. Решающим условием снижения себестоимости служит расширение ассортимента колбасных изделий и замороженных полуфабрикатов. Так, например производство колбасных изделий из мяса птицы может, является одним из путей расширения ассортимента, тем более такое производство является рентабельным за счет низкой стоимости сырья. Более сильный акцент делать производство колбасных изделий из конины и товаров национальных брендов с высокой нормой прибыли. А также разнообразить ассортимент замороженных полуфабрикатов различными видами котлет основными будут котлеты мусульманские производимые из мяса говядины. Данной продукции характерно отсутствие свинины, обеспечивающая безопасность здоровья и жизнедеятельности человека, качество и надежность.

В-третьих, в ходе анализа деятельности предприятия было выявлено несколько проблем, в связи с которыми предприятие недополучает прибыль. Для решения выявленных проблем и для проведения мероприятий по увеличению прибыли КХ «Березка-Агро», должно обеспечить производство и сбыт своей продукции, анализируемому предприятию рекомендуется пересмотреть свою ценовую политику, в надежде, что снижение цен вызовет ответную благожелательную реакцию потребителей. Предприятие также должно быть ориентировано на прямые каналы сбыта, в последнее время с развитием популярности супермаркетов, предприятие может размещать свою продукцию в местах с наибольшей проходимостью человек, в таких супермаркетах как Тамаша, Астыкжан и Солнечный.

Таким образом, выполнение мероприятий по совершенствованию финансово-хозяйственного состояния КХ «Березка-Агро» позволят добиться фирме не только стабильного дохода, но и эффективного его использования для достижения максимального удовлетворения производственных, материальных и социальных нужд предприятия.

При разработке и усовершенствовании экономических методов по совершенствованию финансово-хозяйственного состояния предприятия КХ «Березка-Агро» необходимо учитывать, что наибольшая эффективность разработанных мероприятий достигается при их сочетании. Основным направлением повышения эффективности любого предприятия является увеличение производства продукции, а, следовательно, и прибыли.

И так во-первых, предприятию КХ «Березка-Агро» было предложено провести реконструкцию колбасного и кондитерского цеха при помощи внедрения нового оборудования в процессе производства продукции. В настоящее время выпуск колбасы КХ «Березка-Агро» составляет 21 тонн в год при общей мощности оборудования для производства колбас 47 тонн в год. Следовательно, использование производственной мощности составляет 44,7 %. Если сейчас розничная цена колбасных изделий КХ «Березка-Агро» составляет около 1 100 тенге за кг, а оптовая около 900 тенге за кг, то после модернизации в связи с улучшением вкусовых качеств, она сравняется по объему продаж с аналогичными продуктами других производителей, которая сейчас составляет 900 тенге (фирма «Особа»). Предварительное исследование рынка, позволяют сделать вывод о возможности дополнительной загрузки оборудования на 35 %.

Следовательно, объем производства колбасы после введения нового оборудования составит: $47 \cdot 0.35 + 21 = 16,5 + 21 = 37,5$ т/год.

Загрузка оборудования возрастет до: $37,5 / 47 = 79,8$ %.

Нами предложен также закуп оборудования для производства сгущенного молока в кондитерский цех. Капитальные вложения на приобретение данного оборудования составят 320 000 тенге. Они должны полностью окупиться за 18 месяцев. Затраты на приобретение оборудования представлены в таблице 5.

Таблица 5

Затраты на приобретение нового оборудования, тенге

Наименование	Вакуумный клипсатор PSS K 60 F	Линия производства сгущенного молока ЛПСМ-120-м
Затраты на приобретение оборудования на стороне с учетом доставки и монтажа	540 000	360 000
Затраты на внедрение	25 000	45 000
Затраты на 1 новое оборудование	565 000	405 000
Общие затраты на приобретение оборудования	970 000	

Для финансирования приобретения нового оборудования для колбасного и кондитерского цеха предполагается взять кредит. Рассмотрим план выплаты

процентов и кредита, взятого в АО «Цеснабанк», годовые проценты по взятому кредиту составляют 19 %. Кредит планируется возвращаться равными долями в течение 16 месяцев. Так ежемесячный платеж составит 69 104 тенге, а общая сумма выплаты кредита 1 105 664 тенге. Данные мероприятия можно считать эффективными, так как, затраты, до приобретения оборудования, на покупку сырья ежемесячно составляли 160 000 тенге, а в течении 16 месяцев 2 560 000 тенге, что гораздо больше суммы затрат на кредит. Таким образом, рассчитанные показатели говорят о приемлемости данных мероприятий к КХ «Березка-Агро». Расчет основных данных, произведенный в постоянных ценах, показывает, что деятельность предприятия по внедрению нового оборудования является высокоэффективной и устойчивой с экономической точки зрения.

Во-вторых, необходимо оценивать не только условия роста объема производства, но и условия поставщиков сырья и материалов с точки зрения уменьшения затрат или увеличения дополнительного дохода, получаемого предприятием. В нашем случае было рекомендовано сменить поставщиков мяса на одного надежного поставщика ИП Крестьянское (фермерское) хозяйство, одним из положительных моментов является то, что данный поставщик предоставляет скидку 5 % при оптовых закупках. Оценим целесообразность использования скидки с точки зрения предприятия (таблица 6).

Таблица 6

Расчет экономии при смене поставщика, тенге

Наименование показателя	ТОО «Карасу-Ет», «Бифстрим», ТОО «Технопарк 2030»	ИП Крестьянское (фермерское) хозяйство	Экономия от заключения договора с другим поставщиком
Стоимость сырья в год	18 200 000	15 561 000	2 639 000
Транспортные расходы за год	130 000	52 000	78 000
Всего расходов	18 330 000	15 613 000	2 717 000

Таким образом, при прочих равных условиях сырье выгоднее закупать у поставщика ИП Крестьянское (фермерское) хозяйство, поскольку это дает экономию в сумме 2 717 000 тенге в год, данная сумма пойдет на формирование валовой прибыли и прибыли от продаж. Также прибыль зависит от уровня себестоимости продукции. Чем меньше себестоимость производимой продукции, тем выше конкурентоспособность предприятия, доступнее производимая продукция для покупателей или оказываемые услуги для заказчиков, ощутимее экономический эффект от продажи продукции. Решающим условием снижения себестоимости служит расширение ассортимента колбасных изделий и замороженных полуфабрикатов. Рассмотрим структуру вводимого ассортимента в таблице 7.

Таким образом, планируемая выручка от расширения ассортимента из мяса – 5468 тенге. Валовая прибыль = 5468 – 4550 = 918 тенге за килограмм. Экономическая эффективность предлагаемого мероприятия: $918 : 4550 = 0,2$.

Данное мероприятие можно считать эффективным, так как валовая прибыль за реализацию 1 килограмма продукции составит 918 тенге.

Таблица 7

Структура дополнительного ассортимента, за 1 килограмм продукции

Наименование продукции	Удельный вес, %	Сумма, тенге	Надбавка, %	Выручка, тенге
Колбасные изделия				
Колбаса из мяса птицы	10	800	15	920
Колбаса из конины	47	1 600	20	1 920
Замороженные полуфабрикаты				
Котлеты из мяса говядины	33	1 300	25	1 625
Котлеты из мяса курицы	10	850	18	1 003
Всего	100	4 550	-	5 468

В-третьих, руководству КХ «Березка-Агро» необходимо иметь собственную методику установления оптимальной цены. Так при условии, что предприятие будет предоставлять скидку покупателям в размере 5 %, выручка возрастет на 15 %, за счет чего предприятие обеспечит производство и сбыт своей продукции.

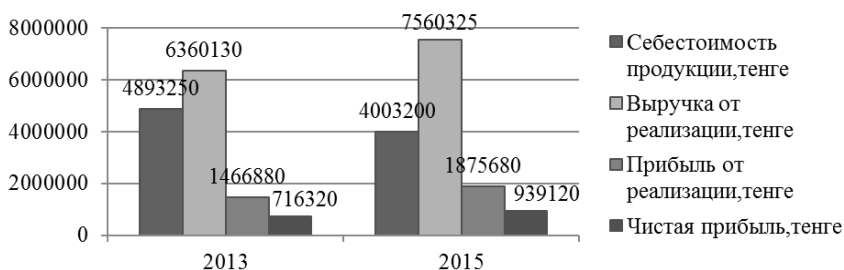


Рис. 8. Экономическая эффективность планируемых мероприятий

Итак, объем производства хлебобулочных, кондитерских и колбасных изделий возрастет до 1 147 тонн, на 14,7 %. Наблюдается снижение себестоимости продукции на 18,2 %, следовательно, за счет роста производства выручка от реализации увеличится на 18,9 % (рис. 8). Уровень рентабельности возрастет на 50,4 % и составит 17 %. Таким образом, в результате намеченных мероприятий планируется на перспективу довести объем производства хлебобулочных, кондитерских и колбасных изделий до 1 147 или увеличить его на 14,7 % за счет снижения себестоимости продукции.

Таким образом, правильная организация производства продукции и экономное расходование ресурсов в КХ «Березка-Агро» являются приоритетными задачами предприятия, от решения которых зависит и качество продукции, и уменьшение ее себестоимости, а, следовательно, рост прибыли данного предприятия, его конкурентоспособность, возможность внедрения в производство нового прогрессивного оборудования и способность выхода на новые потребительские рынки.

Список литературы:

1. Когденко В.Г. Экономический анализ [Текст] / В.Г. Когденко. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 392 с.
2. Любушин Н.П. Экономический анализ [Текст] / Н.П. Любушин. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 576 с.
3. Позднякова В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Текст] / В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 617 с.
4. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа [Текст] / А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 536 с.
5. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст] / М. Мельник, Л. Андреева. – 4-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 256 с.
6. Когденко В.Г. Методы комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / В.Г. Когденко // Методология финансового анализа. – 2013. – № 3. – С. 136-150.
7. Царегородцева Ю.В. Оценка финансово-хозяйственного состояния предприятия [Текст] / Ю.В. Царегородцева, А.С. Кокин // Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Юрист, 2014. – С. 51-91.
8. Грищенко О.В. Анализ финансового состояния организации [Электронный ресурс] // Финансы: сетевой журнал. – 2012. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books> (дата обращения: 29.09.2014).
9. Любушин Н.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] // финансы: сетевой журнал. – 2014. – Режим доступа: <http://http://www.audit.cliff.ru> (дата обращения: 29.09.2014).
10. Басовский, Л. Е Методы сравнительной комплексной оценки хозяйственно-финансовой деятельности организации [Электронный ресурс] // Экономический анализ: сетевой журнал. – 2013. – Режим доступа: <http://lesnaya.nethouse.ru> (дата обращения: 29.09.2014).

МОДЕЛЬ РОДОВОГО КЛАСТЕРА ФИЗИОЛОГИЧЕСКИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА

© Сакаева Э.З.*

Филиал Башкирского государственного университета, г. Стерлитамак

Раскрывается понятие родового кластера физиологических потребностей человека. Разработана модель родового кластера физиологических потребностей человека. Предложено сформировать и развивать фрактальный кластер услуг жизнеобеспечения на территории региона.

* Доцент кафедры Экономики и управления, кандидат экономических наук, доцент.

Ключевые слова: модель родового кластера физиологических потребностей человека, кластер услуг жизнеобеспечения региона, удовлетворенность потребителей.

Проведем исследование физиологических основ жизнеобеспечения целостного организма человека и его частей – систем, органов, тканей, клеток, – выявляющее причины, механизмы и закономерности жизнеобеспечения организма и взаимодействия его с окружающей средой.

Биологическая структура человека есть **морфофизиологическое единство**, пространственно-временная система, способом существования которой является ее функционирование. Функция (лат. *functio* деятельность) – это взаимозависимость элементов в системе, взаимодействие и субординация части и целого в живом. Система сохраняет себя как целостное образование только в том случае, если свойства ее элементов соответствуют условиям ее сохранения и части соответствуют целому. В этом плане функцию можно определить как отношение части к целому, при котором существование части (элемента) обеспечивает существование целого. В этом заключается смысл «квантования» функции. Функционирование в живом – это изменение, действие, направленное на сохранение системы. Система сохраняет качество до тех пор, пока она способна через функциональные перестройки, акты функционирования противостоять внешним воздействиям (принцип Ле Шателье). Все многообразие функций в живых системах можно разделить на две группы: 1) пластические (строительные) и 2) регулятивные (на разных уровнях). Первые – общие функции, лежащие в основе клеточно-тканевых процессов. Вторые – специфические рабочие функции, обеспечивающие жизнедеятельность различных органов и систем. Функционирование обеспечивает надежное сохранение качества жизнедеятельности. Всякая функция – это результат структурных изменений, и поэтому у каждой функции имеется свой специфический морфологический эквивалент. Структура (как материальная система) есть потенциальная функция. Закон единства строения в физиологии означает, что все функциональные изменения следует рассматривать как выражение внутренних перестроек организации живого. Внутренние перестройки морфологических структур – основная причина изменения динамики физиологических процессов. В этом и заключена сущность морфологического детерминизма: морфология детерминирует функциональный сдвиг [1, с. 388]. В основе любой функции лежат три вида обмена: вещества, энергии и информации.

Функциональная система организма человека – это динамическая саморегулирующая организация, все составные элементы которой взаимодействуют получению полезного для организма приспособительного результата. Системообразующим фактором функциональной системы организма человека является ее результат. Функциональная система организма человека включает в себя рефлекс как составную часть [1, с. 398].

Функциональная система целенаправленного поведения – общее название функциональных систем, в которых системообразующим фактором являются результаты поведения, удовлетворяющие биологические потребности (напр., функциональная система пищевого поведения, функциональная система питьевого поведения) [1, с. 387].

Обратим внимание на центры нервной системы организма человека (ЦНС) – это система нервных образований, расположенных на разных уровнях ЦНС и осуществляющих регуляцию какой-либо специализированной функции организма, например, дыхательный, сосудодвигательный, температурный и др. центры. Центры представляют собой ансамбли нейронов, объединенных с помощью синаптических контактов, отличающиеся, как правило, большой сложностью внешних и внутренних связей [1, с. 398].

Определены следующие физиологические потребности человека – потребность в пище, потребность в кислороде, потребность в поддержании температуры тела, потребность во сне и отдыхе, потребность в свободном перемещении в пространстве, потребность человека в потреблении и пользовании водой, потребность в ключевом процессе, потребность в продолжении человеческого рода, потребность в освещении места нахождения организма человека, потребность в защите организма от воздействия климатических и антропогенных факторов, способных вредить либо уничтожать человеческую жизнь [2, с. 46-49; 3, с. 72-74].

Потребность человека в пище. Функции пищеварительного аппарата – различают пищеварительные и непищеварительные функции пищеварительного аппарата. К первым относятся секреторная, моторная, гидролитическая и всасывательная функции, обеспечивающие механическую и химическую обработку пищевых веществ, поступление конечных продуктов гидролиза белков, жиров и углеводов в эпителиоциты и далее в кровь, а также выведение остатков пищевых веществ из желудочно-кишечного тракта [1, с. 383].

Функциональная система питательных веществ – это функциональная система, определяющая оптимальный для метаболизма тканей уровень питательных веществ в крови. Константой является концентрация в плазме крови белков (7-8 %), глюкозы (0,09-0,11 %), липидов (0,3 %), нейтральных жиров (0,625 %) и жирных кислот (0,3-0,45 %). Изменения константы регистрируются хеморецепторами сосудов и нервным и гуморальным путем возбуждают латеральный гипоталамус (центр голода) и вентромедиальный гипоталамус (центр насыщения) и кору головного мозга. ЦНС и гормональная регуляция изменяют метаболизм тканей, количество питательных веществ в депо, перераспределение питательных веществ в организме. Восстановление константы происходит с обязательным участием поведения – пищедобывательного и пищевого. Раздражение рецепторов желудочно-кишечного тракта при приеме пищи передается в пищевые центры, и происходит сенсорное насыщение [1, с. 386].

Центр насыщения и голода – это образования нервной системы, регулирующие прием пищи и прекращение акта еды. В регуляции поступления пищи принимают участие, прежде всего, структуры латерального и вентромедиального гипоталамуса, раздражение которых провоцирует соответственно чувство голода и насыщения. Деятельность этих функционально взаимосвязанных образований зависит от уровня глюкозы в крови. Кроме того, в регуляции приема пищи принимают участие образования коры больших полушарий [1, с. 396].

Потребность человека в кислороде. Функциональная система газового состава крови – это функциональная система, определяющая оптимальную для метаболизма тканей концентрацию O_2 и CO_2 в крови. Константой является парциальное давление в альвеолярном воздухе O_2 (100 мм. рт. ст.) и CO_2 (39 мм. рт. ст.), концентрация и напряжение в артериальной крови O_2 (19 об. % при 95 мм. рт. ст.) и CO_2 (52 об. % при 41 мм. рт. ст.), а также – в венозной крови O_2 (12 об. % при 40 мм. рт. ст.) и CO_2 (58 об. % при 45 мм. рт. ст.). Изменения констант регистрируются хеморецепторами сосудов, а в дальнейшем нервным и гуморальным путем возбуждается дыхательный центр, на который влияют также физические и эмоциональные нагрузки. ЦНС и гормональная регуляция изменяют частоту, глубину и ритм дыхания, буферные свойства крови, работу сердца, скорость кровотока, кислородную емкость крови, кровообразование, кроворазрушение, работу почек и желудочно-кишечного тракта, потоотделение. Восстановление констант происходит с помощью поведения в экстремальных условиях [1, с. 384].

Центр инспираторный (лат. *inspiratio* вдох) – совокупность нервных клеток, входящих в состав дыхательного центра и регулирующих процессы вдоха. Большинство нейронов, осуществляющих процессы вдоха, расположены в дорзальном дыхательном ядре продолговатого мозга. Эфферентные волокна, идущие из этого образования, направляются к диафрагмальным ядрам шейного отдела спинного мозга. Возбуждение инспираторных нейронов тормозит активность экспираторных нервных клеток в вентральном дыхательном ядре. Возбуждение центра И. развивается под влиянием импульсации от центральных и сосудистых хеморецепторов [1, с. 396].

Потребность человека в поддержании температуры тела. Функциональная система температуры тела – это функциональная система, определяющая оптимальную для метаболизма тканей температуру тела. Константой является температура тела в подмышечной впадине (36,6-37,0 °C), в прямой кишке (37,0-37,5 °C), в печени (37,8-38,0 °C). Изменения константы регистрируются терморецепторами сосудов и нервным и гуморальным путем возбуждают передний гипоталамус (центр теплоотдачи) или задний гипоталамус (центр теплопродукции) и кору головного мозга. В эти же центры приходит информация о внешней температуре от терморецепторов кожи. ЦНС и гормональная регуляция изменяют теплоотдачу (излучение, конвек-

ция, потоотделение, отдача тепла с легкими, с мочой и калом, сосудистые реакции) и теплопродукцию (клеточный метаболизм, мышечная дрожь). Восстановление константы происходит также с помощью поведения [1, с. 386].

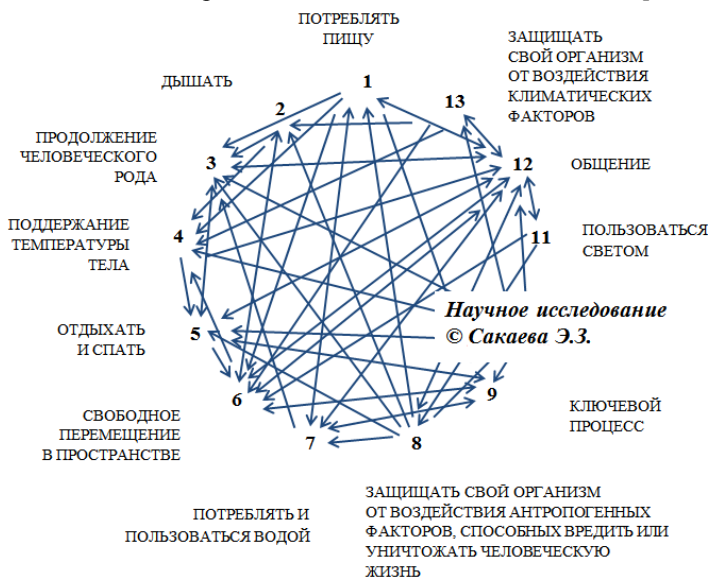


Рис. 1. Модель родового кластера физиологических потребностей человека

Потребность человека во сне и отдыхе. Сон (somnus) – жизненно необходимое периодически наступающее функциональное состояние, занимающее у человека примерно около одной трети жизни. Состояние С. характеризуется специфическими соматовегетативными проявлениями, отсутствием целенаправленной деятельности и отключенностью от сенсорных воздействий внешнего мира. Сон сопровождается понижением работы отдельных органов, снижением интенсивности физиологических процессов. Наиболее постоянным и существенным признаком сна является понижение активности нервной системы, в первую очередь коры головного мозга. С.–разрыв связей с внешним миром – наступает быстро, как бы внезапно, и столь же быстро С. сменяется бодрствованием, связанным с восстановлением активности нервной системы [1, с. 329].

Таким образом, биологическая структура человека представляет собой родовой кластер физиологических потребностей человека. Модель родового кластера физиологических потребностей человека предложена на рисунке 1. Родовой кластер физиологических потребностей человека – это созданный в человеке природный механизм физиологических потребностей, который отвечает за функции по обеспечению организма кислородом, пищей, сном и отдыхом, водой, поддержанием температуры тела, свободным передвижением

в пространстве, продолжением человеческого рода, ключевым процессом, защитой организма от воздействия климатических и антропогенных факторов, способных вредить либо уничтожать человеческую жизнь [3, с. 74]. Физиологические потребности человека должны быть удовлетворены своевременно и в полном объеме, даже частичная неудовлетворенность потребностей приводит к неврозам, заболеваниям, тенденции уменьшения численности населения региона. Поэтому очень важно для каждого человека и населения в целом региональным органам власти сформировать и развивать фрактальный кластер услуг жизнеобеспечения на территории региона, поддерживать процессы мониторинга и измерения удовлетворенности потребителей на высоком уровне [2, с. 47]. Следует уделить внимание подготовке методического обеспечения организации анализа, планирования и прогнозирования качества услуг жизнеобеспечения региона, определению важнейших направлений и факторов, влияющих на изменение показателей качества жизни, выявлению структуры «качества услуг жизнеобеспечения региона», разработке методики экономического анализа результативности и эффективности развития регионального кластера услуг жизнеобеспечения.

Список литературы:

1. Словарь физиологических терминов / Отв. ред. О.Г. Газенко // АН СССР, Отделение физиологии, Всесоюзное физиологическое общество им. И.П. Павлова. – М.: Наука, 1987. – 446 с.
2. Сакаева Э.З. Формирование кластера услуг жизнеобеспечения населения региона: физиологический подход // Факторы устойчивого развития регионов России: монография / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Книга 18. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – С. 44-69.
3. Сакаева Э.З. Модель взаимодействия услуг жизнеобеспечения региона на основе кластерно-физиологического подхода // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – № 22-1. – С. 71-76.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В РОССИИ

© Сычева А.В.* , Выприцкая Е.Н.♦

Волжский политехнический институт (филиал)
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волжский

В статье рассматривается динамика развития российской отрасли – электроэнергетики и ее особенности. Анализируются перспективы разви-

* Доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук.

♦ Студент.

тия отрасли и дочернего предприятия ОАО «ЛУКОЙЛ» – ООО «ЛУК-ОЙЛ-Волгоградэнерго» Волжская ТЭЦ.

Ключевые слова: отрасль электроэнергетики, рынок электроэнергетики.

Электроэнергетика является базовой инфраструктурной отраслью экономики. Она снабжает электричеством и теплом всю остальную инфраструктуру государства, т.е. это отрасль, занимающаяся производством электроэнергии на электростанциях и передачей ее потребителям. С электропотреблением тесно связаны и уровень социально-экономического развития государства, и общая деловая активность и динамика ВВП.

Энергетика – это основа развития производственных сил в любом государстве. Энергетика обеспечивает бесперебойную работу промышленности, сельского хозяйства, транспорта, коммунальных хозяйств. Стабильное развитие экономики невозможно без постоянно развивающейся энергетики. За последние десятилетия производство электроэнергии в мире выросло почти в 1,5 раза (рис. 1).

Разрыв в производстве электроэнергии между развитыми и развивающимися странами велик: на долю развитых стран приходится около 65 % всей выработанной электроэнергии, развивающихся – 22 %, стран с переходной экономикой – 13 %.

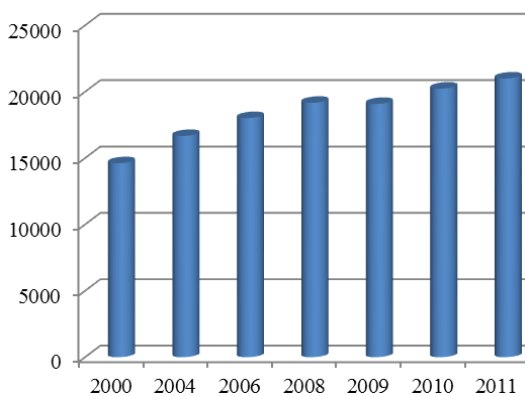


Рис. 1. Мировое производство электроэнергии за 2000-2012 гг., млрд. кВт-ч [1]

Спрос на электроэнергию в 2013 г. в целом отражает тенденцию роста. Однако надо отметить, что электроэнергию жадно поглощают развивающиеся страны, а в развитых странах спрос заметно ослабел. В то время, как крупнейшими производителями электроэнергии в мире последнее время считаются США и Китай (рис. 2).

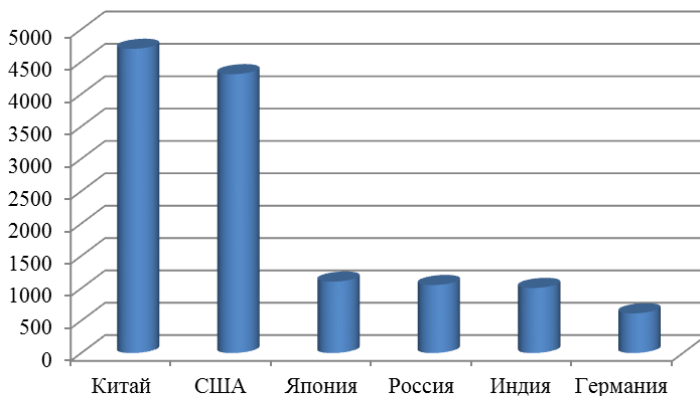


Рис. 2. Крупнейшие производители электроэнергии на мировом рынке в 2011 г., млрд. кВт-ч [1]

В целом, в мире более 60 % всей электроэнергии вырабатывается на тепловых электростанциях (ТЭС), около 20 % – на гидроэлектростанциях (ГЭС), около 17 % – на атомных электростанциях (АЭС) и около 1 % – на геотермальных, приливных, солнечных, ветровых электростанциях. Однако, наблюдаются некое различия по странам мира.

Российская энергетика – это 600 тепловых, 100 гидравлических, 9 атомных электростанций. Россия занимает одно из лидирующих мест в мире по производству электроэнергии. Главный потребитель электроэнергии – промышленность (около 60 %). Там электроэнергия используется в качестве двигательной силы и для осуществления ряда технологических процессов. То, что продукция электроэнергетики не может накапливаться, а передается по линиям электропередачи, значительно расширяет географию размещения предприятий. Размещение предприятий самой электроэнергетики зависит от расположения топливно-энергетических ресурсов и потребителей. Производство электроэнергии в России обладает высокой степенью централизации (доля электроэнергии, производимой на электростанциях общего пользования) – 98,1 % в 2013 г.

Объединение российских предприятий электроэнергетики в единую систему является специфической особенностью развития отрасли, что дает возможность эффективнее распределять электроэнергию по территории страны. Немаловажной особенностью размещения электроэнергетики России является высокая концентрация предприятий в районах с низкой и средней обеспеченностью ресурсами топливно-энергетическими: Поволжье, Урал, Центральный район и др.

Рынок электроэнергетики России можно считать одним из самых крупных, существующих в стране, отраслевых рынков, т.к. на его долю приходится

около 10 % ВВП. После рекордного значения, достигнутого в 2012 году, объем производства электроэнергии в 2013 году снизился на 1,6 %. Это сравнительно небольшое снижение производства произошло впервые за последние четыре года (рис. 3). В дальнейшем прогнозируется рост производства электроэнергии и в 2020 г. планируется достигнуть производства 1148 млрд. кВт-ч [2].

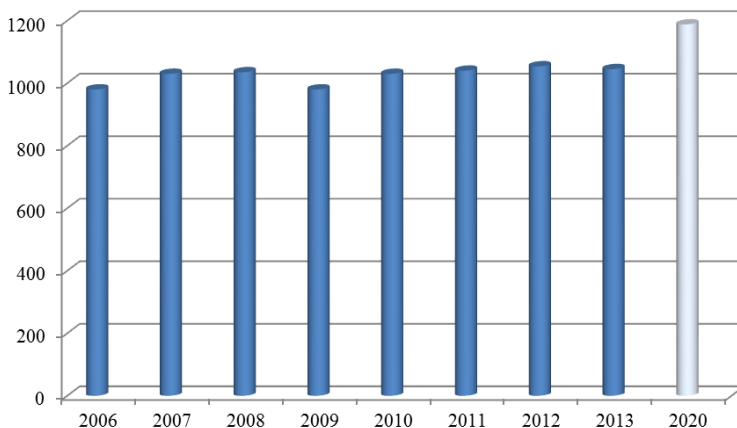


Рис. 3. Динамика производства электроэнергетики в России, млрд. кВт-ч.

Источник: Росстат.

Эксперты считают, что падение выработки электроэнергии в 2013 году было вызвано несколькими причинами:

- високосный статус года. Если бы количество календарных дней в 2013 году было равно количеству дней в 2012 году, то производство электроэнергии снизилось бы на 0,3;
- ухудшение ситуации во всей экономике в целом и в промышленном секторе в частности. По итогам 2013 года рост ВВП России составил всего 1,3 %, промышленного производства – 0,4 %. Снижение производства отмечено в таких энергоемких отраслях, как металлургия и машиностроение;
- ухудшение внешнеторговой статистики.

Анализируя деятельность предприятия электроэнергетической отрасли ООО «ЛУКОЙЛ-Волгоградэнерго» Волжская ТЭЦ можно увидеть, также как и по отрасли в целом, снижение объемов производства электроэнергии. Предприятие Волжская ТЭЦ является 100 % дочерним обществом ОАО «ЛУКОЙЛ». Станция расположена в Волгоградской области, городе Волжском. Волжская ТЭЦ предназначена для выработки электроэнергии и отпуска тепла в виде пара и горячей воды предприятиям химического комплекса и обеспечения отопления и горячего водоснабжения жилого сектора города.

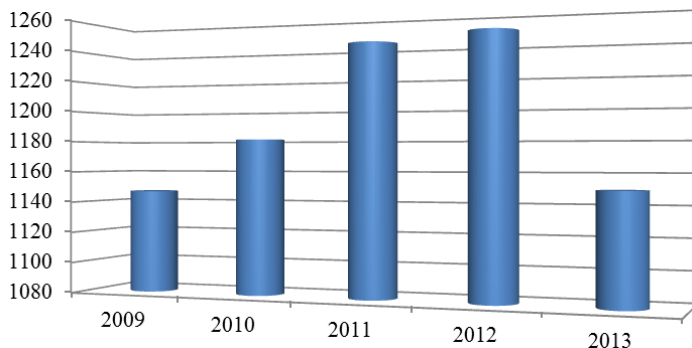


Рис. 4. Динамика выработка электроэнергии
ООО «ЛУКОЙЛ-Волгоградэнерго» Волжской ТЭЦ-1
в период 2009 по 2013 гг., млн. кВт-ч

Снижение производства электроэнергии по итогам 2013 года обусловлено сокращением внутреннего спроса, что вызвано сокращением потребности в электроэнергии крупных предприятий региона. По данным АО «Системный оператор ЕЭС» потребление электроэнергии в Волгоградском регионе сократилось в 2013 6,8 % по сравнению с 2012.

Так же негативным фактором для функционирования предприятия является почти полный износ ее основных фондов, более 80 %.

На сегодняшний день отрасль находится в кризисе. Средний возраст основного оборудования электростанций на начало 2011 года составлял более 32 лет, технологическое оборудование электросетевого комплекса в среднем имеет возраст около 40 лет. Правительство пытается решить проблему с разных сторон: одновременно идет акционирование отрасли и привлечение иностранных инвестиций, начала внедряться подпрограмма по снижению энергоемкости производства.

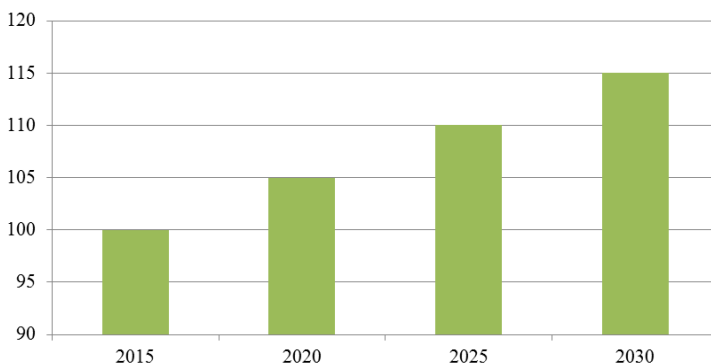


Рис. 5. Прогноз инвестиций в электроэнергетику России, млрд. долл. [3]

Эффективному управлению отраслью и обновление устаревших основных фондов, могло бы позволить выйти отрасли на новый уровень развития.

Список литературы:

1. Кондратьев В. Тенденции развития мировой электроэнергетики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/rus/gos/tendencii_razvitiya_mirovoj_elektroenergetiki_ch_1_2013-11-15.htm.
2. Итоги работы ТЭК России в 2013 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/upload/iblock/6d3/6d31617de7e7f951f664aee1b578d233.pdf>.
3. Аналитический бюллетень Электроэнергетика: тенденции и прогнозы. Выпуск №13. Итоги 2013 года.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭЛЕКТРОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Хайбуллина И.В.*

Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск

В статье рассмотрены проблемы сущности, классификации, а так же методы оценки эффективности деятельности электронных предприятий. Предложены показатели эффективности по направлениям: экономическое, организационное и маркетинговое.

Ключевые слова: электронное предприятие, эффективность деятельности предприятия, показатели эффективности.

В современной бизнес-среде довольно трудно представить предприятие, не использующее в той или иной форме Интернет-технологии. Электронная форма ведения бизнеса сегодня развивается достаточно динамично, в связи с этим возникает необходимость ее изучения. Среди проблем, возникающих при исследовании деятельности предприятий, действующих в сфере электронного бизнеса, можем отметить проблемы классификации и терминологии, оценки деятельности электронного предприятия. На современном этапе развития национальной экономики необходимы не только мероприятия для повышения эффективности деятельности электронных предприятий, но и нужны надлежащие методы для оценки эффективности их функционирования с учетом соответствующих особенностей.

Электронное предприятие – это децентрализованная бизнес-структура, в которой взаимосвязи с поставщиками и заказчиками и все внутренние про-

* Доцент кафедры Бухгалтерского учета и экономического анализа, кандидат философских наук.

цессы реализованы в электронной форме на основе современной сетевой инфраструктуры и Интернет-технологий. Среди особенностей электронного предприятия отметим следующие: продукт, распространяемый компанией, имеет информационную природу и закупается (или самостоятельно производится) и продается потребителям в цифровом виде по Интернет-каналам; отсутствуют традиционные производственные активы; отсутствуют складские площади (продаваемые продукты размещаются на сервере и скачиваются покупателями непосредственно с него при подтверждении факта оплаты); отсутствуют торговые площади (все взаимодействие с потребителем осуществляется через сайт компании); отсутствует потребность в офисных площадях (сотрудники компании работают удаленно с использованием домашних компьютеров и ноутбуков, соединенных друг с другом через сеть Интернет); рекламные компании проводятся только в сети Интернет; закупка товаров у поставщиков производится при помощи Интернет-технологий.

Представляется, что для оценки деятельности электронного предприятия наиболее приемлемыми являются методы, основанные на затратном и ресурсном, качественном и количественном подходах. Следует отметить, что в зарубежной практике наиболее распространен метод оценки эффективности деятельности предприятия, основанный на сбалансированной системе показателей. Так в работе Р. Каплан «Сбалансированная система показателей» [3] идея сбалансированности состоит в том, что в систему входят показатели, характеризующие четыре аспекта деятельности предприятия, а стратегическая направленность заключается в том, что в систему входят показатели, описывающие те аспекты, процессы деятельности предприятия, которые помогают приобрести им конкурентное преимущество. На наш взгляд, для оценки эффективности электронной формы ведения бизнеса в современных условиях сбалансированность и стратегическая направленность показателей немаловажны.

При формировании системы показателей для оценки эффективности деятельности электронного предприятия возможны два подхода. Первый из них состоит в поиске новых, неизвестных ранее показателей эффективности, которые непосредственно связаны с используемыми технологиями электронной коммерции. При этом нужно быть готовым к тому, что это не всегда осуществимо. В этом случае возможен второй подход – использование уже известных показателей эффективности, что, в свою очередь, потребует определения количественной оценки влияния технологий электронной коммерции на эти известные показатели эффективности.

Проблема оценки эффективности достаточно широка и может включать в себя технические, экономические, организационные и другие аспекты. Поэтому для оценки разных сторон деятельности электронного предприятия нам представляется целесообразным рассмотреть следующие направления: экономическое, организационное и маркетинговое. Каждому из этих направле-

ний присущи соответствующие показатели эффективности. Экономические показатели служат для оценки экономической эффективности выбранного варианта построения системы электронной коммерции (например, на основе web-сервера предприятия в среде Интернет). Организационные показатели определяют степень интеграции новой информационной системы с существующей системой, а также с деятельностью предприятия и его бизнес-процессами. Под маркетинговыми показателями в данном случае понимаются показатели, характеризующие эффективность проведения маркетинговой программы реализации и продвижения web-сервера в среде Интернет и эффективность использования инструментов web-маркетинга. Отметим, что все перечисленные группы показателей связаны друг с другом. Поэтому, выбирая одну из них, мы в той или иной степени приближаемся к комплексной оценке деятельности электронного предприятия. Дадим более подробную характеристику группам экономических, маркетинговых и организационных показателей.

Экономическая эффективность может быть определена как отношение прибыли предприятия к затратам. В основе определения экономической эффективности лежит определение основных статей затрат и снижения расходов за счет использования системы электронной коммерции.

Общие затраты можно разделить на единовременные капитальные затраты и эксплуатационные затраты. К единовременным затратам относятся: затраты на анализ и планирование; стоимость необходимого оборудования; стоимость программного обеспечения; вложения в организацию линий связи и сопутствующее оборудование; стоимость вспомогательного оборудования (например, компьютерной техники, необходимой для обновления информации на web-сервере или для выполнения функций по обеспечению работоспособности web-сервера); затраты на подготовку и переподготовку кадров, в случае, если, какие-либо функции по обеспечению работоспособности web-сервера обеспечиваются внутренними ресурсами предприятия. К эксплуатационным расходам относятся: заработная плата обслуживающего персонала; расходы на вспомогательные материалы; взносы за доменное имя; арендная плата за каналы связи; плата провайдеру услуг Интернета за предоставление доступа к web-серверу из Интернета, за предоставление места на собственном сервере или за обслуживание web-сервера предприятия в случае размещения его у провайдера; амортизационные отчисления; дополнительные расходы в случае привлечения сторонних фирм к работам по развитию сервера, его дизайна; расходы на проводимые рекламные кампании и т.д.

Оценка организационных аспектов позволяет выявить интегрированность новых способов построения маркетинговой деятельности предприятия в существующую структуру предприятия. Показатель интеграции с существующей информационной системой ($П_{иc}$) характеризует степень совмещения выполнения различных функций новой и существующей информационными структурами и определяется по формуле:

$$\Pi_{uc} = \frac{\Phi}{\Phi_{oc}},$$

где Φ – количество функций, выполняемых совместно существующей и новой информационными системами; Φ_{oc} – общее количество функций, которые потенциально совместимы.

Показатель интеграции новой системы в существующую деятельность предприятия (Π_u) определяется по формуле:

$$\Pi_u = \frac{\Phi_m}{\Phi_o},$$

где Φ_m – количество функций, поддерживаемых системой маркетинга на основе Интернета; Φ_o – общее количество функций предприятия.

Маркетинговые показатели характеризуют эффективность проведения маркетинговой программы реализации и продвижения web-сервера в среде Интернет и определяют эффективность использования инструментов web-маркетинга. В их основе лежит анализ информации, получаемой из log-файлов web-сервера или в результате применения файлов «cookies». Полученные данные могут быть использованы с наибольшей эффективностью в случае отслеживания их изменения во времени и служить критериями корректировки как всего плана реализации и продвижения web-сервера, так и пересмотра проводимых мероприятий в рамках разработанной маркетинговой программы продвижения сервера. Выделим следующие показатели: количество уникальных посетителей; всего посещений; количество просмотров; новые посетители; новые клиенты; всего заказов в день, неделю, месяц; соотношение общего количества посещений с количеством посещений, которые привели к заказу; эффективность ключевых слов; время на сайте за одно посещение; просмотров за посещение; количество отказов «из корзины»; количество отказов «со страницы»; соотношение общей посещаемости и выполненных действий; повторные посетители и повторные покупки; затраты по контекстной рекламе на одну покупку; средний чек; охват в социальных сетях; новые отметки «Нравится»; переходы с товарных площадок, количество заказов и рейтинг; показатели эффективности email-рассылок (процент открытых писем, кликов и т.п.). Это не окончательный перечень показателей, бизнес может иметь больше показателей в зависимости от специфики деятельности каждого конкретного электронного предприятия.

Поскольку производительность зависит от затрат, нахождение способов их измерения может содействовать повышению качества услуг информационных систем. Методы измерения расходов и эффективности информационных технологий можно разбить на три группы:

1. Вложения в информационные технологии определяются через соотношение совокупных инвестиций в информационные технологии и общих производственных издержек или чистого дохода. При таком подходе основная трудность состоит в выявлении технологий и оборудования, относящихся к информационным.
2. Второй способ предполагает разделение инвестиций в информационные технологии на различные компоненты. Его преимущество состоит в том, что он позволяет проследить движение инвестиций, так как в организации они расписываются по разным статьям. Расходы по каждому компоненту информационных технологий можно анализировать отдельно и сравнивать их между собой.
3. Третий способ предполагает изучение эксплуатации различных информационных технологий – компонентов: какие технологии, и каким образом используются, в каких функциональных областях. Наряду с количественными показателями такой подход учитывает и качественные.

В заключение отметим, что преимущество электронной коммерции по сравнению с традиционными видами деловой активности является ощутимым. Использование новых электронных форм коммуникации значительно снижает затраты на организацию и поддержку всей инфраструктуры бизнеса. Для оценки эффективности деятельности необходимо использовать систему показателей, поскольку она позволяет всесторонне оценить результаты деятельности с учетом специфических особенностей электронных предприятий. Представляется, что рассмотренные нами показатели оценки должны быть конкретизированы в соответствии с условиями деятельности каждого отдельного предприятия, действующего в сфере электронного бизнеса. Это также большая работа, которая требует планирования, затрат и контроля.

Список литературы:

1. Бугорский В.Н. Сетевая экономика: учеб. пособие / В.Н. Бугорский. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 256 с.
2. Васильев Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете: учеб. пособие / Г.А. Васильев, Д.А. Забегалин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 183 с.
3. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. / Р. Каплан, Д. Нортона. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 214 с.
4. Котляров И.Д. Ведение предпринимательской деятельности в виртуальном пространстве / И.Д. Котляров // Вест. ВГУ. Сер. Экономика и управление. – 2010. – № 2. – С. 9-17.
5. Sethi V. Information technology and organizational performance: a critical evaluation of Computewodd's Index of information systems effectiveness / V. Sethi, T. Hwangk, C. Pegéis // Information and Management. – 1993. – V. 25, № 4. – P. 197.

ВОПРОСЫ ДИАГНОСТИКИ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

© Шароватов С.В.^{*}, Джамай Е.В.[♦]

«МАТИ» – Российский государственный технологический университет имени К.Э. Циолковского, г. Москва

В данной статье описывается комплексный методический подход к оценке конкурентной устойчивости отечественных отраслевых предприятий в современных экономических условиях. Авторами рассматриваются основные составляющие конкурентной устойчивости предприятия и методы ее комплексной оценки.

Ключевые слова: конкурентная устойчивость, рыночная устойчивость, устойчивость экономического развития.

В условиях экономической политики государства, направленной на масштабную модернизацию промышленного производства на фоне кризисных процессов в мировой экономике, обостряется проблема устойчивости предприятий как важнейшего фактора их адаптации к внешним экономическим условиям. В связи с этим современные разработки теории и практики оценки и повышения устойчивости социально-экономических систем становятся особо актуальными и перспективными в современном мире [1].

Категория «устойчивость» происходит от латинского слова «*stabilis*», означает «возможность объекта сохранять свое состояние или поддерживать это состояние с учетом изменения внешних и внутренних обстоятельств».

Понятие «стабильность предприятия» становится в определенном смысле синонимом понятию «устойчивость предприятия» и определяет его способность достаточно быстро и эффективно адаптироваться к конкурентной среде, а также возможностям и условиям развития макроэкономической сферы [2].

Теоретический фундамент теории устойчивости систем был разработан отечественными учеными А.М. Ляпуновым и А.А. Марковым применительно к механическим объектам. При этом необходимо отметить, что прямой аналогии между понятиями «устойчивость предприятия» и «устойчивость механических систем» практически не существует, хотя они имеют одинаковую природу. Основой устойчивости механических систем является сохранность их свойств при различных возмущениях, а устойчивость социально-экономических систем, с позиции относительной стабильности важнейших показателей, является только частным случаем устойчивого состояния [3].

Устойчиво функционирующее предприятие способно не только адаптироваться к условиям внешней среды, но и активно развиваться, приобретает

^{*} Доцент кафедры «Производственный менеджмент», кандидат экономических наук.

[♦] Профессор кафедры «Производственный менеджмент», доктор экономических наук, доцент.

при этом конкурентные преимущества на отраслевом рынке. В последние десятилетия современными исследователями рассматриваются проблемы устойчивости производственных, банковских, консалтинговых, финансовых и многих других организаций [4]. В связи с отсутствием устоявшихся понятий, методов, принципов и средств, позволяющих оценить устойчивость различных предприятий с учетом специфики их отраслевой принадлежности, исследование устойчивости предприятий имеет особую актуальность в современной развивающейся рыночной экономике.

На современном этапе теоретических и практических исследований представляется целесообразным рассматривать категорию «конкурентная устойчивость предприятия» (КУП), которую можно определить как способность к сбалансированному экономическому развитию и укреплению конкурентных позиций в условиях развития отраслевого рынка. Оценку конкурентной устойчивости предприятия (КУП) предлагается рассматривать как совокупность следующих основных видов устойчивости [5]: устойчивости экономического развития предприятия (УЭРП) и рыночной устойчивости предприятия (РУП). Условно это можно записать следующим образом: $КУП = УЭРП + РУП$. Аккумуляция двух видов устойчивости обосновывается необходимостью исследования возможности предприятия к экономическому развитию на основе эффективного управления экономическим потенциалом и возможности его адаптации к развивающейся конъюнктуре рынка.

Под устойчивостью экономического развития предприятия при этом понимается его способность обеспечивать сбалансированный экономический рост и эффективность использования накопленного экономического потенциала. Под рыночной устойчивостью предприятия понимается его способность адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры и обеспечивать конкурентные преимущества на отраслевых рынках [6]. Предлагаемый подход к оценке конкурентной устойчивости предприятия имеет следующие методические особенности:

1. Устойчивость предприятия рассматривается как динамическая характеристика его развития и уровня адаптации к развивающейся конкуренции в условиях глобализации экономических процессов.

2. В качестве объектов исследования устойчивости могут использоваться различные предприятия, отличающиеся специализацией, уровнем экономического потенциала, использованием производственных мощностей и т.д. Однако наибольший интерес представляют предприятия одной отрасли, объединенные между собой единым рыночным пространством и сложившимися тенденциями развития.

3. При оценке КУП наиболее предпочтительно использовать относительные характеристики темпов роста или прироста отдельных показателей, которые характеризуют его развитие и уровень конкурентных позиций.

4. Количественную оценку КУП, в связи с особенностями развития национальной экономики и мировых кризисных явлений, предлагается разделить на следующие 4 уровня при первом наивысшем:

I уровень – высокая конкурентная устойчивость;

II уровень – нормальная устойчивость;

III уровень – низкая устойчивость;

IV уровень – неустойчивое положение (кризисная устойчивость).

Данные уровни позволяют охватывать достаточно широкий спектр возможных изменений на предприятиях отрасли. Причем аналогичные уровни имеют также и отдельные составляющие конкурентной устойчивости (УЭРП, РУП) и каждый используемый показатель. Причем в зависимости от развития макроэкономической среды критерии соответствия предприятий каждому уровню могут в значительной степени изменяться.

5. Критериями оценки устойчивости исследуемого предприятия по отдельным показателям могут служить реальные данные [7]:

- предприятия – признанного отраслевого лидера (причем это не значит, что лидер имеет самые высокие, лучшие и сбалансированные показатели по всем направлениям исследования);
- среднеотраслевых показателей;
- предприятия – наиболее сильного и значимого конкурента на рынке;
- наиболее желаемые (или возможно достижимые) для данного предприятия и другие.

6. При совместной оценке УЭРП и РУП целесообразно строить матрицу конкурентной устойчивости предприятия, которая отражает уровни отдельных составляющих комплексного понятия КУП. Эта матрица строится по принципу: по оси абсцисс откладывается обобщенная величина УЭРП, а по оси ординат – обобщенная величина РУП.

Рассмотрим различные предприятия. Например, предприятие А имеет высокий уровень экономического развития (УЭРП) и низкий уровень РУП – это означает, что на протяжении исследуемого периода времени оно планомерно развивало свой экономический потенциал, вкладывало средства в развитие материально-технической базы производства, но благодаря неэффективной товарной или маркетинговой политике не смогло добиться устойчивых конкурентных позиций на рынке отраслевой продукции. Предприятие В, наоборот, при высоком уровне РУП за счет относительно высокой конкурентоспособности выпускаемых товаров или наличия достаточного количества хозяйственных договоров за этот же период времени практически не развивалось и уровень его экономического развития (УЭРП) может быть оценен как низкий. Ни в том, ни в другом случаях конкурентная устойчивость предприятий не может быть оценена как высокая, а ее реальный уровень будет зависеть от соотношения отдельных показателей рассматриваемых предприятий [8].

7. Конкурентную устойчивость отраслевых предприятий (КУП) можно определять различными методами (в частности, методом экспертных оценок с учетом отраслевых критериев) по следующим составляющим: устойчивости экономического развития предприятия (УЭРП); рыночной устойчивости предприятия (РУП).

8. Оценку устойчивости экономического развития предприятия (УЭРП) предлагается также детализировать и определять по следующим системам показателей: показатели, определяющие рост экономического потенциала; показатели, определяющие рост эффективности использования экономического потенциала; показателей, определяющих сбалансированность экономического развития предприятия. Затем проводится обобщающая оценка показателей, определяющих уровень УЭРП.

9. Оценку рыночной устойчивости предприятия предлагается определять по следующим системам показателей: показатели, определяющие конкурентные преимущества предприятия; показатели, отражающие положение предприятия на отраслевом рынке; показатели, определяющие отраслевую рыночную конъюнктуру.

10. Обобщающая комплексная оценка КУП основывается на относительных показателях деятельности предприятия на момент проведения исследования. Соответственно, определяется уровень его устойчивости на рассматриваемый период времени. При планировании и прогнозировании развития предприятия необходимо исследовать динамику КУП, которая показывает изменение во времени данного показателя и возможности экстраполяции полученных тенденций.

Оценку конкурентной устойчивости предприятия (КУП) предлагается определять по уровням в бальной оценке следующим образом: $КУП = УЭРП + РУП$.

При более дифференцированном подходе можно учитывать весовые коэффициенты значимости каждой составляющей конкурентной устойчивости предприятия, т.е.

$$КУП_{\Sigma} = \sum_{i=1}^2 B_i V_i,$$

где V_i – достигнутый уровень i -го вида устойчивости (в бальной оценке); B_i – весовой коэффициент значимости i -го вида устойчивости при оценке $КУП_{\Sigma}$;

причем $\sum_{i=1}^2 B_i = 1$; i – вид устойчивости, включаемый в комплексную оценку КУП.

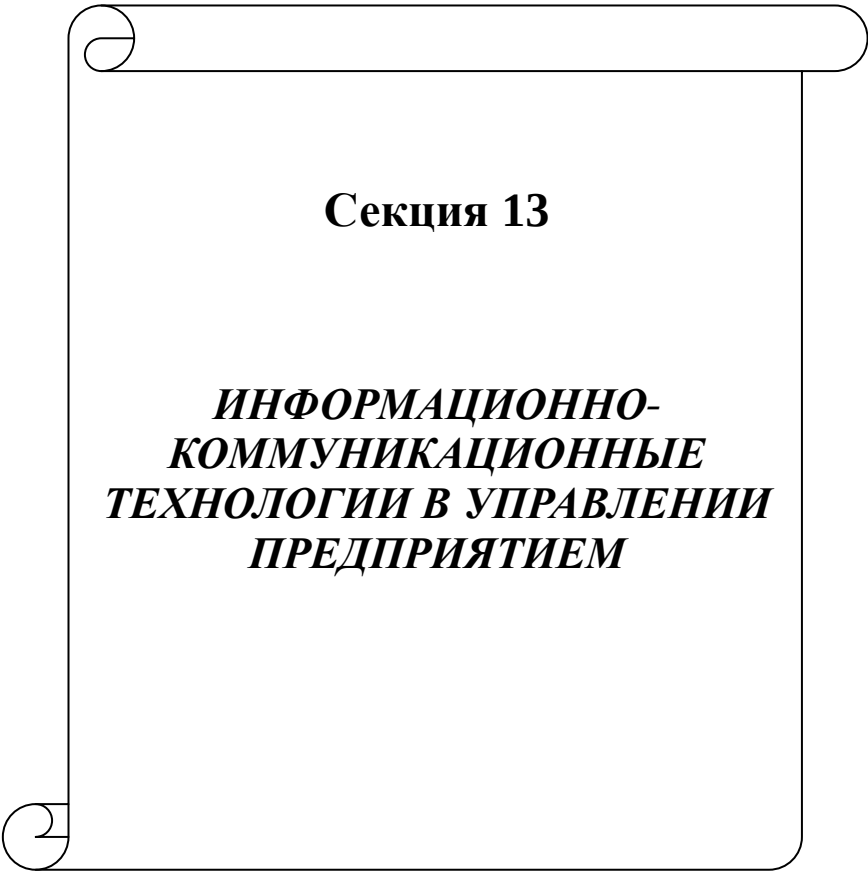
Оценка конкурентной устойчивости отраслевых предприятий позволяет объективно определить уровень устойчивости каждого из них, их перспективность и надежность в качестве лидеров инновационных отраслевых и меж-

отраслевых программ, а также является элементом инвестиционной привлекательности на фондовом рынке.

Ранжирование отраслевых предприятий по уровню устойчивости является залогом: эффективного выполнения государственных и муниципальных программ модернизации производства в широком смысле; успешной реализации частных инновационных проектов; получения преимуществ при кредитовании развития; решения задач социального развития предприятия и т.д.

Список литературы:

1. Джамай Е.В. Ресурсное обеспечение наукоемкого авиационного производства: финансово-экономический аспект. – М.: Изд-во МАИ, 2006.
2. Шароватов С.В. Эволюция теории устойчивости в науке // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2013. – № 21 (93). – С. 334-339.
3. Путятин А.Е., Шароватов С.В. Управление экономическим ростом предприятия: уточнение базовых понятий // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2012. – № 1. – С. 195-197.
4. Михайлова Л.В. Метод моделирования производственных процессов // Организатор производства. – 2004. – Т. 20, № 1. – С. 11-14.
5. Путятин А.Е., Шароватов С.В. Комплексный подход к оценке конкурентной устойчивости предприятий в отраслевой экономике // Экономика в промышленности. – 2013. – № 1. – С. 50-52.
6. Путятин А.Е., Шароватов С.В. Оценка рыночной устойчивости предприятий // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2013. – № 20(92). – С. 238-245.
7. Джамай Е.В. К вопросу об устойчивости финансового состояния отечественного предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – № 38. – С. 135-140.
8. Джамай Е.В., Демин С.С. Методы определения оптимального уровня финансовой устойчивости предприятий высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики // Финансовый менеджмент. – М.: Издательская группа «Дело и сервис», 2011. – № 2. – С. 5-9.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top-left and bottom-left corners, showing the inner edge of the scroll.

Секция 13

ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ

© Петухов В.И.*

Нижегородский институт управления (филиал)
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Нижний Новгород

Рассматривается инновационная система предприятия в экономике знаний как система процессов. Представлены основные направления влияния информационно-коммуникационных технологий на отдельные элементы инновационной системы предприятия – генерирование идей, генерирование знаний, управление знанием, принятие решений, создание перспективных образцов, формирование команды, формирование инновационной организационной культуры.

Инновационная система современного предприятия – это система процессов (или бизнес-процессов – в понимании, что бизнес-процесс предполагает обязательную ориентацию на клиента, на создание потребительской ценности), не система департаментов и подразделений, не система показателей, а именно система процессов, позволяющая сохранять конкурентоспособность в стратегической перспективе путем создания новых поколений продукции.

Управление инновациями – процесс нелинейный, предсказать поведение организационной системы путем экстраполяции невозможно, реальным на сегодня становится компьютерное моделирование, с помощью которого можно понять ход разных процессов и оценить их возможные результаты. Возрастает неопределенность, непредсказуемость процесса, он не может управляться административными бюрократическими методами. Для результативности процесса необходимо ослабление контроля в сфере поиска и ужесточение контроля ключевых показателей – издержек, качества, сроков и риска. Снизить неопределенность инновационного процесса в организации возможно за счет широкого использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) во всех аспектах. Влияние ИКТ на эффективность инновационного процесса в организации идет по двум направлениям [4] (как и в экономике на макроуровне) – предоставление товаров и услуг ИКТ как сектора экономики, обладающего высокой инновационностью и динамикой, и широкое использование ИКТ во всех аспектах инновационной дея-

* Доцент кафедры Управления и маркетинга, кандидат экономических наук, доцент.

тельности. Основа для этого есть, по данным Росстата[6] в Нижегородской области в 2012 году 96, 9 % предприятий использовали персональные компьютеры, 92, 8 % – глобальные информационные сети, Интернет – 92,5 %, в том числе широкополосный доступ – 80,2 % (надо отметить, что Росстат широкополосным считает доступ со скоростью 256 кбит/сек – критерий на сегодня уже, конечно, устаревший). Интересны цифры затрат организаций на ИКТ: общий рост затрат с 2009 по 2012 год – более, чем в два раза, на первом месте затраты на приобретение программных средств (около 5 млрд. руб.), на втором – на оплату услуг связи (более 4 млрд. руб.), на третьем – на приобретение вычислительной техники (более 3 млрд. руб.) [6].

Основными элементами инновационной системы предприятия, работающего в экономике знаний, являются процессы [3, с. 20]:

- генерирование идей;
- генерирование знаний;
- управление знанием;
- принятие решений;
- создание концептуальных моделей (перспективных образцов продукции);
- формирование сетевой организационной структуры;
- командное управление;
- формирование инновационной организационной культуры.

Процесс генерирования идей (использование креативности персонала и организации) – требует творческих способностей от персонала, а от менеджмента умения находить людей с такими способностями и организовывать их труд. И не только в своей компании – один из принципов «открытых инноваций»: «Далеко не все талантливые люди работают на нас. Мы должны взаимодействовать с талантливыми людьми и за пределами компании» [5, с. 31]. Как пример, можно привести опыт компании МТС: «В 2011 году в МТС был запущен проект «Телеком Идея», призванный вовлечь талантливых молодых людей и студентов в процесс инновационного развития Компании и телекоммуникационной индустрии в России в целом» [8]. МТС собирает инновационные идеи для «умного города» [8] – в марте 2014 года ключевой темой конкурса «Телеком Идея» стали решения для «умного города» на основе широкополосного мобильного и фиксированного Интернета.

В компаниях процесс генерирования идей, как правило, не структурирован, не носит системного характера. Одной из проблем этого процесса является не столько сам процесс генерирования идей, сколько получение знаний из этих идей, условием которого является критическое отношение к идеям. Уже созданы компьютерные системы сбора и обработки идей сотрудников. Например, система 4i [7] – автоматизированная система сбора и обработки предложений сотрудников компании, продукт фирмы «ТЕКОРА». Система 4i используется и Московской железной дорогой с 2010 года при

проведении молодежного конкурса инновационных проектов «Золотой резерв». Дальнейшее ускорение процесса и повышение его эффективности создают современные возможности коммуникационных технологий – широкополосный доступ и облачные технологии [9] – виртуальная АТС, CRM – автоматизация работы с клиентами, центры обработки данных, услуги SaaS – программное обеспечение в аренду. Услуги облачного сервиса предлагают сегодня и ведущие сотовые операторы, другие компании – об этом Международный форум GRAND-2014 в Нижнем Новгороде «Вокруг ЦОД. Вокруг Облака. Вокруг IP. Бизнес и ИТ» [9]. Одним из условий эффективного генерирования идей является реакция на слабые сигналы – от конкурентной среды, науки, технологий или рыночных тенденций. Такая реакция предполагает высокий уровень информированности персонала компании и здесь впереди будут те, кто быстрее реализует возможности облачных технологий.

Процесс генерирования знаний должен быть дополнен в организации процессами получения и использования знаний, то есть – формирования системы управления знанием в организации. Если рассматривать модель формирования знания на индивидуальном уровне как основу организационной модели, то на первом этапе будет – память [2, с. 48] – то есть, автоматизированная база данных организации по модели «сокровищница» или «указатель» [2, с. 32]. Плюс к этому (на этапах: анализ-синтез-оценка) аналитическая система (не просто программа поиска информации в базе данных), позволяющая получать знание из базы данных и внешних источников. На этом этапе необходимым становится использование разнообразного программного продукта, что значительно облегчает облачная технология, предоставляя программный продукт в аренду – технология SaaS (программный продукт как услуга) – сегодня на этом рынке в России 25 компаний [10], показывающих ежегодный рост от 25 до 400 %. Важным способом формализации неявно выраженного знания является система коммуникаций – вертикальных и, в особенности, горизонтальных – гарантий в этом случае выступает высокоэффективная онлайн-телефония и Интранет. Один из способов получения знаний из внешней среды – исследования, в том числе исследования потребителей, где опять решающее значение имеют информационные возможности компании.

Процесс принятия решений. В сфере управления инновациями мы тоже можем выделить этапы процесса, такие как постановка проблемы, выбор критериев, сравнение вариантов и выбор лучшего, планирование реализации, но отличие от традиционного управления (принятие запрограммированных решений) будет в том, что значительное влияние на выбор будут оказывать низовые уровни, с учетом опять же нелинейности процесса. Одним из этапов является разработка и анализ альтернатив – необходимы технологии, позволяющие анализировать большое количество вариантов решения – компьютерные модели большой мощности (облачные технологии). Струк-

туризация процесса принятия решений в данном случае возможна при широком использовании программного продукта и технологий обработки информации.

Процесс создания перспективных моделей. Несмотря на быстро возрастающую сложность продукции, процесс создания моделей, прототипов или перспективных образцов достаточно быстро сокращается благодаря использованию компьютерного моделирования и таких инструментов как CAD/CAM, FMEA, САПР. Особенно быстро это процесс идет при использовании суперкомпьютеров, информационные ресурсы позволяют объединить процесс создания так называемой «неотразимой ценности» для клиента, поскольку включают исследования на всех этапах – от изучения клиента до итоговой модели. Вопрос – методология и ее реализация... Есть методы создания перспективных образцов продукции – четырехшаговая методика «упразднить – снизить – повысить – создать» и создание «неотразимой ценности» для потребителя, эффективность которых резко возрастает с использованием современных информационных технологий.

Процесс формирования организационной структуры. Для эффективного инновационного процесса в организации необходимо «постоянное интерактивное сотрудничество между различными подразделениями компании» – это возможно лишь в сетевой структуре на основе развитой внутренней коммуникационной сети – Интранета. Ключевая характеристика компании, работающей в сложной и высокодинамичной внешней среде – гибкость во внешней среде и внутрифирменная гибкость. Гибкость во внешней среде предполагает разнообразие экономической деятельности, позволяющая участвовать в перспективных направлениях развития и снизить риски катастрофических воздействий в традиционной сфере хозяйствования, позволяет быстро и эффективно перейти к новой продукции, выйти на новый рынок. Это требует высокого уровня информированности менеджмента – система управления знанием в организации, основой которой на сегодня является автоматизированная сеть коммуникаций – виртуальная АТС, центры обработки данных, Интранет. Традиционная организационная структура компании способствует частичным инновациям, на уровне компонентов в силу разделения труда по подгруппам, такая система весьма эффективна, если нет необходимости в радикальных изменениях. Эта же структура становится препятствием при необходимости внесения в продукт кардинальных изменений, для которых надо налаживать новые способы взаимодействия групп и людей. Сегодня эта проблема решается с использованием ИКТ. Линейно-функциональная и матричная организационные структуры не соответствуют по основному требованию в таких условиях – гибкости.

Процесс формирования команды. Ключевым для формирования высокоэффективной команды является определение целей и формирование общего видения, норм и ценностей, координирующих поведение ее членов.

Результатом становится открытое коммуникационное пространство между членами команды, лежащее в основе эффективной работы и достижения конечных целей, поэтому коммуникации можно рассматривать как один из основных аспектов процесса, а основной инструмент – коммуникационная инфраструктура. Команда, как правило, работает на границе хаоса и условием ее стабильности и достижения высоких результатов будет ее сетевой характер, когда отдельные члены доминируют в течение короткого времени в зависимости от характера актуализации проблемы.

Процесс формирования инновационной организационной культуры. Для успешного инновационного процесса в организации необходимо развивать обстановку, поощряющую изменения и риск (или – двухконтурное обучение – П. Сенге). Традиционный менеджмент всегда стремится все контролировать и снижать риск, но для эффективных инноваций необходимо смириться с неопределенностью, с кибернетическим подходом к организации, который формирует двухконтурное мышление и пространство инноваций. Возникает необходимость сочетать определенную культуру, стиль лидерства и креативность. Базовой основой формирования такого сочетания является коммуникационная система, эффективность которой сегодня обеспечивают ИКТ.

Мы отметили в начале статьи нелинейность инновационного процесса в организации, в заключение нужно сказать и о парадоксальности этого процесса. Для успешного управления инновациями необходимо не только творческое мышление, но и понимание, что инновации – это порядок из хаоса, творческое разрушение, возрастание неопределенности является условием будущего порядка. Инновационная деятельность – это контролируемый хаос, использование неопределенности в целях ее уменьшения в перспективе. Инновация одновременно и событие и процесс, устраняя барьеры и узкие места, в то же время создает новые барьеры и узкие места, часто и непредсказуемые...

Список литературы:

1. Лареш Ж.-К. Эффект импульса. Как выжить в «голубом океане» / Жан-Клод Лареш: пер с англ. Палв Миронова; Стокгольмская школа экономики. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. – 400 с.
2. Петухов В.И. Управление знанием в организации: моногр. / В.И. Петухов. – Н.Новгород: НИУ РАНХиГС, 2013. – 98 с. – ISBN 978-5-85152-973-3.
3. Петухов В.И. Проблемы реинжиниринга российских предприятий: моногр. / В.И. Петухов. – Н.Новгород: НИУ РАНХиГС, 2014. – 44 с.
4. Петухова С.П. Потенциал ИКТ как инновационный фактор развития экономики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukros.ru/wp-content/uploads/2013/12> (дата обращения: 1.12.14).
5. Чесбро Генри. Открытые инновации / Пер. с англ. В.Н. Егорова. – М.: поколение, 2007. – 336 с.

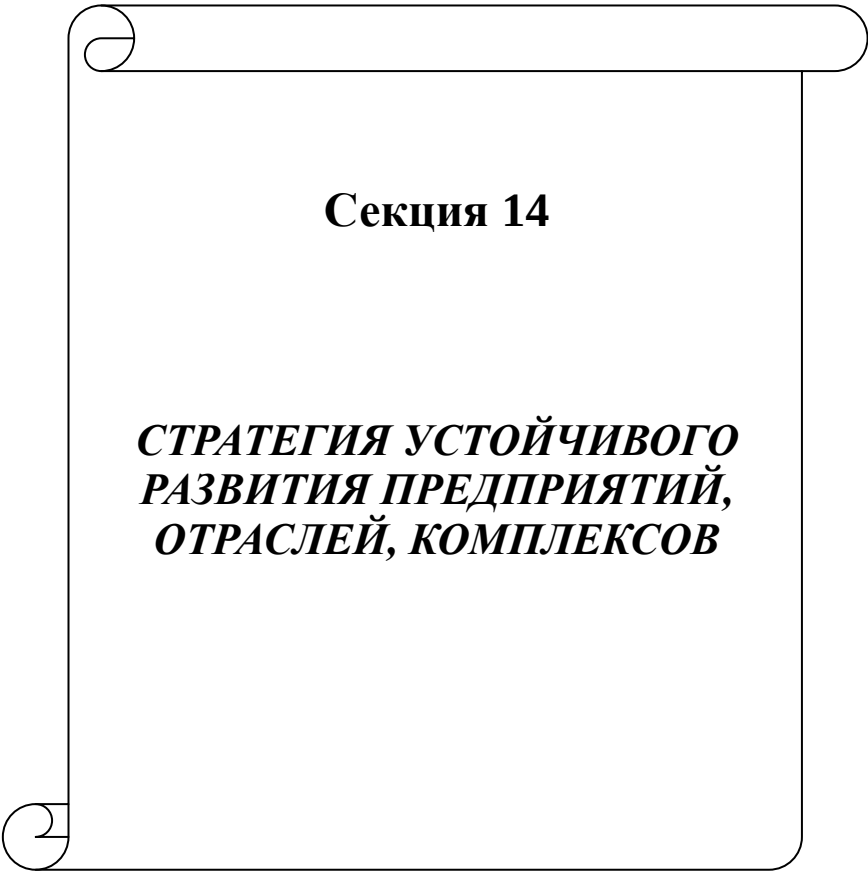
6. Территориальный орган государственной статистики по Нижегородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nizstat.sinn.ru/default.aspx> (дата обращения: 29.11.14).

7. МТС: принципы и стратегия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.company.mts.ru/comp/social_responsibility/strategy (дата обращения: 30.11.14).

8. Компания Манго Телеком [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.4isystem.ru/> (дата обращения: 1.12.14).

9. Международный форум GRAND-2014 в Нижнем Новгороде [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.4isystem.ru/> (дата обращения: 2.12.14).

10. Cnews / аналитика. Облачные сервисы 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/free/cloud/rating/rating1.shtml> (дата обращения: 2.12.14).

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and vertical lines on the sides. The top-left and bottom-left corners feature circular scroll-like details.

Секция 14

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

© Копылов Л.Е.*

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

В данной статье автором предлагаются ключевые направления развития рынка страховых услуг Дальнего Востока на основании анализа утвержденных программ развития Дальнего Востока России и потенциала развития прорывных отраслей бизнеса региона.

Ключевые слова: рынок страховых услуг, стратегия развития, Дальний Восток, маркетинг страховой компании.

В последние годы роль Дальнего Востока и Приморского края в развитии Российской Федерации заметно возросла. В сентябре 2012 года в г. Владивостоке был успешно проведен Саммит АТЭС, в рамках которого проводились встречи первых лиц государств, входящих в Азиатско-Тихоокеанское Экономическое Сотрудничество, а также представителей крупного транснационального бизнеса, в рамках которых обсуждались вопросы повышения инвестиционной привлекательности Дальнего Востока России.

Президент РФ Владимир Владимирович Путин неоднократно в своих публичных выступлениях делал акцент на разворот вектора экономического и политического внимания России на восток. В частности в конце 2013 года в своём обращении к Федеральному Собранию Президент РФ сообщил, что считает развитие восточной территории России приоритетным направлением на весь XXI век. Путин В.В. обратил своё внимание, что на территории Дальнего Востока должны быть созданы особые зоны опережающего экономического развития, поощряющие и развивающие несырьевую экономику, ориентированную в том числе и на экспорт. Президент обратил внимание на готовность создавать благоприятные условия для бизнеса: ввести каникулы по налогу на прибыль, НДС, налогу на имущество, льготную ставку страховых взносов [2].

Данные заявления первых лиц государства обусловлены огромным экономическим потенциалом развития Дальнего Востока и Приморского края в частности за счёт уникального географического расположения. Дальний Восток имеет выход к двум океанам, в радиусе 1000 километров от Приморского края (с населением менее 2 млн. человек) проживают 300 млн. человек (северо-восточные провинции Китая, Южная Корея, Япония). Дальний Восток богат сырьевыми ресурсами. В макрорегионе сосредоточено около

* Директор Центра маркетинга и бизнес-коммуникаций.

98 % алмазов, 80 % олова, 50 % золота, 14 % вольфрама Российской Федерации. По разведанным балансовым запасам золота ДФО занимает второе место в России, а по добыче – первое. Прогнозные ресурсы нефти в ДФО составляют 18 млрд. тон, природного газа – 25 трлн. м³. Дальневосточные ресурсы редкоземельных металлов составляют около четверти всех мировых запасов этого сырья. Общий объем запасов рыбы и морепродуктов в российской экономической зоне Дальнего Востока оценивается в 26 млн. тонн. Лесные массивы Дальнего Востока составляют около трети всех лесов России. Общие запасы древесины в Дальневосточном федеральном округе составляют 20,6 млрд. м³ [1].

Министерством Российской Федерации по Развитию Дальнего Востока в марте 2014 года был разработан законопроект «О территориях опережающего социально-экономического развития и иных мерах государственной поддержки регионов Дальнего Востока».

Согласно проекту, территории опережающего развития будут строиться на расстоянии не более 30 километров от населенных пунктов и коснутся развития 10 основных отраслей:

- судоремонт и судостроение;
- автокомпоненты и автомобилестроение;
- авиастроение и авиакомпоненты;
- черная и цветная металлургия;
- горнодобывающая промышленность;
- деревообработка и лесная промышленность;
- морские биоресурсы;
- сельское хозяйство и промышленные товары;
- туризм;
- энергетика и ЖКХ.

Минвостокразвития ставит перед собой задачу к 2025 году создать на территории Дальнего Востока 6 глобально конкурентоспособных и 10 регионально специализированных территорий опережающего развития. Результатами их создания должны стать удвоение ВРП Дальнего Востока (5 496 млрд. руб. в 2025 году), привлечение к 2025 году 3 166 млрд. руб. частных инвестиций, создание 427 тыс. новых высокопроизводительных рабочих мест, увеличение населения на Дальнем Востоке на 854 тыс. человек.

Создание территорий опережающего развития, внимание руководителей государства к региону, инвестиции, направленные из бюджетного фонда развития Дальнего Востока должны прийти на смену завершившемуся «инвестиционному буму» начала 2010-х годов. После завершения мега-строек саммита АТЭС инвестиции стали затухать. В 2012 г. инвестиции в основной капитал снизились на 15 % (тогда как в РФ был зафиксирован прирост 7 %). В Приморье объемы капиталовложений сократились более чем на 50 %, в Сахалинской области – 11 %, в Якутии – 14 %. Инвестиции в основной ка-

питал в Хабаровском крае снизились на 12 %. Столь существенный отток инвестиций сформировало завершение глобальных строительных проектов, финансируемых из бюджета. Рынок частных инвестиций напротив показал существенный прирост. Приток иностранного капитала в 2012 г. составил рекордные 13,5 млрд. долл. (на 37 % больше, чем в 2011 г.). Доля прямых инвестиций оценивается в 16 % (2,1 млрд. долл.) [4].

Приморский край претендует на роль инвестиционного флагмана. На конец 2013 г. на долю региона приходилось всего 3 % всех иностранных инвестиций и 18,4 % прямых инвестиций. Но, во-первых, Приморье уже составляет конкуренцию Сахалинской и Амурской областям по объему прямых иностранных инвестиций. Во-вторых, в регионе намечается ряд многообещающих проектов, которые могут заинтересовать зарубежный капитал [4].

Одна из наиболее масштабных инвестиционных идей региональной администрации – развитие игорной зоны «Приморье» (одной из четырех российских игорных зон). Ставка сделана на привлечение игроков из Юго-Восточной Азии. Также зарубежные инвесторы проявляют интерес к проекту создания сервисного центра на базе международного аэропорта Владивостока для обслуживания воздушных судов стран АТР [4].

В Приморском крае реализуется ряд частных инвестиционных проектов нефтегазовой отрасли. Компания «Роснефть» занимается строительством нефтехимического комплекса мощностью 3,4 млн. тонн. Объем инвестиций превышает 400 млрд. руб., сроки сдачи первой очереди проекта – 2016 г. «Газпром» инвестирует по разным оценкам от 620 до 685 млрд. руб. в строительство завода СПГ мощностью 5 млн. тонн, первая линия которого будет сдана в 2018 г. «Национальная химическая группа» вкладывает 40-50 млрд. рублей в строительство газохимического комплекса мощностью 2,1 млн. тонн аммиака, 2 млн. тонн карбамида, 1 млн. тонн метанола, первая очередь комплекса ожидается к сдаче в 2017 г.

21 мая 2014 года между Россией и КНР был подписан договор на строительство газопровода «Сила Сибири», протяженностью 4800 км., который соединится с газопроводом Сахалин – Хабаровск – Владивосток. В рамках этого договора Китай выделил аванс – кредит на строительство газопровода в размере 25 млрд. долл., Россия со своей стороны вложит в строительство газопровода ещё 55 млрд. долл. Реализация проекта строительства газопровода «Сила Сибири» необходима для исполнения контракта, заключенного с КНР на поставки природного газа на сумму 400 млрд. долл. в течение 30 лет [2].

15 апреля 2014 г. было опубликовано Постановление Правительства РФ № 308 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», предусматривающей инвестиции в экономику региона в размере 346 млрд. руб. на период 2014-2020 гг. Целями утвержденной программы стали ускоренное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона; улуч-

шение социально-демографической ситуации на территории Дальнего Востока и Байкальского региона. Основные решаемые программой задачи: развитие транспортной доступности за счёт строительства и реконструкции участков автомобильных дорог регионального значения, увеличение пропускной способности железных дорог и развития морских портов, реконструкция аэропортов регионального значения [3].

Проведенный анализ программ развития Дальнего Востока, инициатив Президента и Правительства РФ позволяет с уверенностью утверждать, что Дальний Восток и Приморский край в частности обрели для руководства страны по истине стратегическое значение. Делаются высокие ставки на развитие всех составляющих транспортной инфраструктуры (автомобильный, железнодорожный, авиа, морской транспорт и газопровод), развитие не только добывающей, но и обрабатывающей промышленности внутри региона, перемещение инфраструктуры, сопровождающей обрабатывающую промышленность из центральной части России на территорию Дальнего Востока, создание высокотехнологичных и эффективных рабочих мест, создание притока населения на территорию регионов Дальнего Востока, создание туристической инфраструктуры.

Приморскому краю отведена одна из ключевых ролей в обозначенном процессе. В силу уникального географического положения и наибольшей концентрации населения среди регионов Дальнего Востока, Приморский край уже стал визитной карточкой России в Азиатско-Тихоокеанском Регионе. В Приморском крае регулярно проводятся международные выставки, форумы, встречи лидеров стран АТР, создан Дальневосточный Федеральный Университет, который должен стать российским научным центром АТР, создается игорная зона при участии частных иностранных инвесторов, возобновлена государственная поддержка оборонной отрасли и впервые за последние десятилетия активно формируется обрабатывающая промышленность и создается новая для региона нефтегазовая отрасль. Все перечисленные факторы говорят о том, что именно Приморский край первым ощутит на себе приток иностранных инвестиций, появление новых специализированных рабочих мест. Приток населения на Дальний Восток продолжит концентрироваться вокруг крупных городов, в первую очередь, вокруг Владивостока.

При построении стратегических направлений развития рынка страховых услуг необходимо учитывать перечисленные тенденции и перспективы. Сам по себе приток населения в Приморский край положительно скажется на страховом бизнесе, как и на любом другом секторе экономики региона. Но нужно отметить, что на протяжении долгого времени частный бизнес в Приморском крае представлял собой большое количество малых и микро предприятий, действовавших преимущественно в отрасли розничной и оптовой торговли, при реализации утвержденных программ развития Дальнего Востока ставка делается на развитие производства и, сопровождающей его, инфраструктуры.

Учитывая, что «оптимистичные» показатели, заложенные в программы развития, описывают идеальную картину, к которой должен прийти Дальний Восток к 2020-2025 гг., в первые 5-10 лет страховым компаниям необходимо обратить внимание на отрасли, которые станут объектом инвестирования средств, заложенных в федеральные программы – строительство, нефтегазовый сектор, логистика, спецтехника. Помимо развития популярных страховых видов таких как имущественное страхование, страхование строительно-монтажных рисков, страхование грузов, банковское страхование (страхование техники, покупаемой в лизинг), автор рекомендует обратить внимание на такие специфичные виды страхования как страхование ответственности за невыполнение взятых на себя обязательств по контракту, страхование ответственности за нанесение вреда экологии и т.д.

Появление большого количества рабочих мест в производственном и обрабатывающем секторе экономики вызовет рост спроса на страхование от несчастного случая представителей рабочих профессий, при этом автор исследования рекомендует делать основную ставку не на спрос со стороны физических лиц, а на корпоративный рынок страхования. Для крупных корпораций, развивающих новые для региона направления производства, таких как Роснефть и Газпром, остро встанет вопрос привлечения специалистов, подготовку которых ещё не успеют наладить вузы региона. Усилить мотивационный пакет для сотрудников корпораций могут подготовленные специально для них пакеты услуг по добровольному медицинскому страхованию (ДМС).

Развитие Приморского края как транспортного узла в системе пассажирского потока АТР создаст спрос на страхование ответственности пассажироперевозчиков и страхование пассажиров от несчастного случая. Отдельное внимание строит обратить на совместные предприятия, создаваемые с привлечением иностранных инвестиций – повышенным спросом могут пользоваться инструменты страхования финансовых рисков, связанных с вложением крупных средств в инвестиционные проекты на Дальнем Востоке.

На рынке страхования физических лиц, по мнению автора исследования, существенных изменений в структуре спроса на страховые услуги изменений не будет. Инвестиции в развитие региона приведут к увеличению платежеспособности ряда потребительских групп, повышение страховой образованности вызовет увеличение размера страховой премии на душу населения, по мнению автора, Приморский край по этому показателю к 2025 году должен сравняться с общероссийским. Развитие автомобильной промышленности в регионе, следствие принятых законов, нацеленных на ограничение импорта легковых автомобилей из-за рубежа, приведут к формированию культуры покупки новых автомобилей у официальных автодилеров и увеличению спроса на новые автомобили, в результате этого вырастет портфель автокредитов у банков и спрос на автострахование, автомобилей продаваемых в кредит. Развитие спроса на отечественный автопром (иностраные марки, собираемые в России) вызовет изменения в структуре вторичного автомобильного рынка, в

результате которых отличия от вторичного рынка западной части к 2025 г. начнут постепенно исчезать.

Развитие страхового рынка не только за счет количественного, но и за счет качественного изменения отрасли формирует необходимость создания новых конкурентных преимуществ страховых компаний, затрагивающих весь комплекс маркетинга – разработка специальных тарифных предложений, разработка уникальных продуктов и механизмов их продажи, разработка новых инструментов продвижения страховых продуктов и развития каналов продаж.

Список литературы:

1. Национальное рейтинговое агентство: Дальний Восток: мини-экономика в мега-пространстве. Экономический обзор ноябрь 2013 года.
2. Подъем Сибири и Дальнего Востока Путин назвал приоритетом на весь XXI век [Электронный ресурс] / В. Филатов // Эксклюзив. Лента новостей. – 12.12.2013. – Режим доступа: <http://primorye24.ru/news/exclusive/34972-podem-sibiri-i-dalnego-vostoka-putin-nazval-prioritetom-na-ves-xxi-vek.html>.
3. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 308 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона».
4. Пункт 8 протокола от 5 февраля 2014 г. № ДМ-П16-8пр совещания у Председателя Правительства Российской Федерации Д.А. Медведева об основных принципах создания и управления территориями опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

© Левушкина С.В.*

Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь

В настоящей статье исследованы отличительные характеристики целевых программ поддержки и развития системы малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае. Рассмотрена система

* Доцент кафедры Менеджмента, кандидат юридических наук.

налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках реализуемых программ. Оценена бюджетная и социальная эффективность мероприятий, реализованных в рамках соответствующих программ.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, целевые программы, бюджетная и социальная эффективность.

Программы развития малого и среднего предпринимательства формируются и реализуются во всех субъектах Российской Федерации и основываются при этом на федеральных программах развития предпринимательских систем.

Можно указать три цикла развития предпринимательства в Ставропольском крае согласно:

- ведомственной целевой программы «Развитие малого предпринимательства в Ставропольском крае на 2006-2008 годы»;
- ведомственной целевой программе «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2009-2011 годы»;
- краевой целевой программе «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2012-2015 годы».

Следует отметить как схожие, так и отличительные характеристики этих программ, которые должны быть учтены в принятии последующих программ развития малого и среднего предпринимательства. Это связано с тем, что с одной стороны одна программа является продолжением другой, а с другой, каждый цикл развития МСП имеет свою специфику. Особый интерес вызывает тот факт, что текущая программа 2012-2015 гг. была принята на основании результатов реализации программы 2009-2011 гг. и должна была их учитывать при определении основных мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства на будущий период. Актуальным является обоснование эффективности реализованной и вновь принятой программ с точки зрения формирования бюджета соответствующего уровня.

Рассматриваемые программы сходны по своей сущности и предназначению, что делает их сопоставимыми. В то же время имеются и определенные отличия, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Отличия целевых Программ развития малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае (СК)

Компоненты Программы	Ведомственная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2009-2011 годы»	Краевая целевая программа «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2012-2015 годы»
Принадлежность	ведомственная	краевая
Цели	совпадают	

Продолжение табл. 1

Компоненты Программы	Ведомственная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2009-2011 годы»	Краевая целевая программа «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2012-2015 годы»
Задачи	– создание благоприятного бизнес-климата в СК; – повышение эффективности деятельности органов исполнительной власти СК по поддержке МСП путем создания и ведения реестра субъектов МСП, организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства, получивших государственную поддержку	– вовлечение субъектов МСП во внешнеторговую деятельность; – предоставление субсидий бюджетам муниципальных районов и городских округов СК на финансирование муниципальных целевых программ по поддержке субъектов МСП; – оказание государственной поддержки субъектам МСП в СК, реализующим проекты в инновационной сфере
Целевые индикаторы и показатели	– целевые показатели имеют конкретное цифровые значения; – увеличение доли продукции, произведенной МСП СК в ВРП Ставропольского края на 5 процентов ежегодно	– ежегодный прирост количества индивидуальных предпринимателей в СК
Прогнозируемые объемы финансирования	548811,7 тыс. руб.	384150,0 тыс. руб.
Ожидаемые результаты реализации Программы и показатели ее социально-экономической эффективности	– привлечение кредитных ресурсов субъектами МСП с субсидированием части процентной ставки, а также субсидирование на возмещение части затрат, связанных с уплатой лизинговых платежей по договорам лизинга; – обеспечение доступа не менее 30 субъектов МСП к кредитам, не обладающих собственными активами для залога; – создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства; – субсидирование инвестиционных проектов субъектов МСП СК; – развитие самозанятости населения и сокращение безработицы; – прирост налоговых поступлений в бюджеты бюджетной системы РФ	– социальная эффективность Программы; – бюджетная эффективность Программы; – увеличение фонда заработной платы работников предприятий МСП
Содержание проблемы, обоснование необходимости ее решения программно-целевым методом	– недостаточно развита инфраструктура поддержки МСП в СК, слабое взаимодействие различных сфер экономики в направлении развития МСП; – используются не в полном объеме возможности совершенствования систем налогообложения МСП; – информационная поддержка МСП на уровне городов и районов края не получила достаточного развития.	– дифференциация муниципальных районов и городских округов СК по уровню развития МСП; – недоступность банковского кредитования для вновь создаваемых субъектов МСП; – отсутствие в достаточных объемах финансовых ресурсов в бюджетах муниципальных образований СК на развитие субъектов МСП; – недоступны консультации для субъектов МСП; – трудности экспорта продукции субъектов МСП; – недостаточен спрос на продукцию субъектов МСП; – недостаток квалифицированных кадров

Продолжение табл. 1

Компоненты Программы	Ведомственная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2009-2011 годы»	Краевая целевая программа «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2012-2015 годы»
Основные риски, связанные с реализацией Программы, и способы их минимизации	В целом совпадают	
Перечень мероприятий Программы	– совершенствование организационной и информационной поддержки малого и среднего предпринимательства; – совершенствование деятельности органов исполнительной власти Ставропольского края по поддержке малого и среднего предпринимательства	– поддержка субъектов МСП воспроизводящих и реализующих товары (услуги) на экспорт; – предоставление субсидий бюджетам муниципальных районов и городских округов СК на софинансирование муниципальных целевых программ по поддержке субъектов МСП; – совершенствование организационной и информационной поддержки субъектов МСП; – оказание государственной поддержки субъектам МСП в СК, реализующим проекты в инновационной сфере
Оценка социально-экономической эффективности реализации Программы	<u>социальный эффект:</u> – количество затрат, понесенных для достижения социального эффекта; – фонд заработной платы сохраненных и вновь принятых сотрудников малых и средних предприятий	<u>социальный эффект:</u> – создание новых рабочих мест. – доля продукции, производимой МП в ВРП

Определение бюджетного эффекта и бюджетной эффективности основывается на оценке налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае для следующих налогов:

- налог на доходы физических лиц с доходов, полученных от работников на МСП в крае;
- единый сельскохозяйственный налог;
- единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения;
- единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

Трендовые зависимости для величин указанных налоговых поступлений представлены в табл. 2.

Обращает на себя внимание наличие достаточно выраженных трендовых линейных зависимостей в большинстве случаев, представленных в таблице, кроме согласованности двух программ для единого сельскохозяйственного налога (5 столбец) и прироста налоговых поступлений в ходе реализации первой Программы (2 и 3 столбцы). Укажем также на отсутствие тенденции в фактических значениях 2009-2011 гг. поступления налога на доходы физических лиц от работников на малых и средних предприятиях (3 столбец) и согласованности Программы 2012-2015 гг. с фактическими значениями прироста налоговых поступлений в 2009-2011 гг. (6 столбец).

Таблица 2

**Тренды изменения значений показателей налоговых поступлений
от субъектов МСП в Ставропольском крае, млрд. руб.**

Показатели и индикаторы	Период развития				
	2009-2011 гг.		2012-2015 гг.	2009-2015 гг.	
	Программа	Факт	Программа	Программы	Факт&Программа
1	2	3	4	5	6
Поступление единого налога по упрощенной системе налогообложения	$y = 0,2t + 1,6$ $R^2 = 0,999$	$y = 0,2t + 1,3$ $R^2 = 0,968$	$y = 0,4t + 0,4$ $R^2 = 0,992$	$y = 0,2t + 1,4$ $R^2 = 0,837$	$y = 0,2t + 1,2$ $R^2 = 0,922$
Поступление единого налога на вмененный доход	$y = 0,1t + 0,8$ $R^2 = 1$	$y = 0,1t + 0,9$ $R^2 = 0,860$	$y = 0,2t + 0,5$ $R^2 = 0,992$	$y = 0,2t + 0,7$ $R^2 = 0,975$	$y = 0,2t + 0,7$ $R^2 = 0,969$
Поступление единого сельскохозяйственного налога	$y = 0,05t + 0,16$ $R^2 = 0,676$	$y = 0,04t + 0,05$ $R^2 = 0,923$	$y = 0,03t + 0,02$ $R^2 = 0,978$	$y = -0,01t + 0,25$ $R^2 = 0,082$	$y = 0,02t + 0,08$ $R^2 = 0,852$
Поступление налога на доходы физических лиц от работников на малых и средних предприятиях	$y = 0,1t + 0,02$ $R^2 = 0,964$	$y = 0,04t + 3,15$ $R^2 = 0,149$	$y = 0,6t + 0,8$ $R^2 = 0,996$	$y = 0,9t - 1,2$ $R^2 = 0,912$	$y = 0,3t + 2,6$ $R^2 = 0,741$
Итого налоговых поступлений	$y = 0,4t + 2,6$ $R^2 = 0,999$	$y = 0,38t + 5,36$ $R^2 = 0,828$	$y = 0,4t + 2,6$ $R^2 = 0,999$	$y = 1,2t + 1,2$ $R^2 = 0,966$	$y = 0,7t + 4,6$ $R^2 = 0,880$
Прирост налоговых поступлений (бюджетный эффект)	$y = -0,005t + 0,5$ $R^2 = 0,024$	$y = -0,1t + 1,0$ $R^2 = 0,168$	$y = 0,2t + 0,1$ $R^2 = 0,994$	$y = 0,2t + 0,1$ $R^2 = 0,921$	$y = 0,1t + 0,7$ $R^2 = 0,558$

Следует указать и на совпадение в целом тенденций программных и фактических значений рассматриваемых показателей налоговых поступлений, хотя нередко и с различными темпами роста. При этом рост этих поступлений далеко не всегда согласуется с вариациями (фактическими и планируемыми) значений других показателей предпринимательской деятельности, рассмотренных выше.

Тенденции изменений значений налоговых поступлений от субъектов МСП в Ставропольском крае в 2009-2011 гг. (Программа и факт) и в 2012-2015 гг. согласно Программе развития представлены на рисунках 1-6. Они отражают следующее:

- фактические поступления единого налога по упрощенной системе налогообложения и единого налога на вмененный доход в целом соответствовало программным значениям (рисунок 1), новая же Программа предусматривает более высокие темпы роста величин этого показателя;
- аналогичный вывод может быть отнесен и к поступлению единого налога на вмененный доход (рисунок 2);
- поступление единого сельскохозяйственного налога было ниже запланированного уровня, хотя темпы роста примерно одинаковы (рисунок 3), темпы же роста этого показателя согласно Программе 2012-2015 гг. еще ниже, что не отвечает достаточно выраженной тенденции фактических сборов;

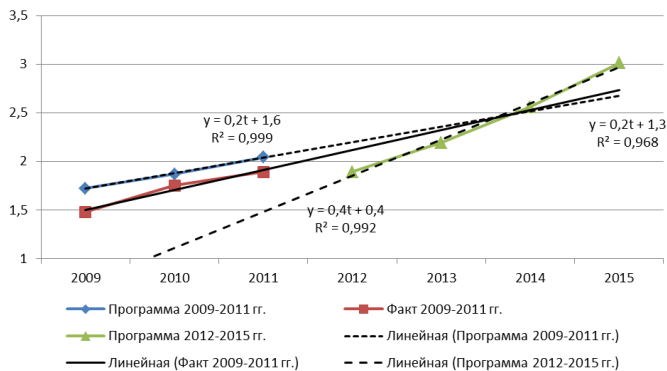


Рис. 1. Поступление единого налога по упрощенной системе налогообложения, млрд. руб.

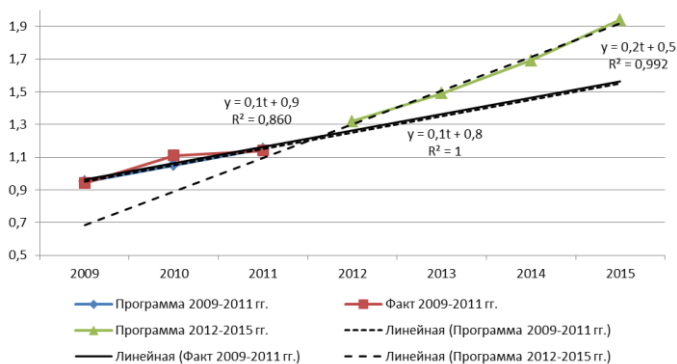


Рис. 2. Поступление единого налога на вмененный доход, млрд. руб.

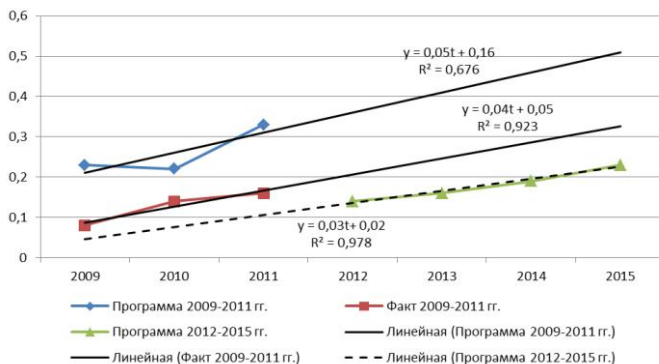


Рис. 3. Поступление единого сельскохозяйственного налога, млрд. руб.

- поступление налога на доходы физических лиц от работников на малых и средних предприятиях согласно Программе 2012 – 2015 гг. (рисунок 4) не отвечает ни предыдущей Программе развития, ни, тем более, фактическим величинам этого налога в 2009 – 2011 гг.;

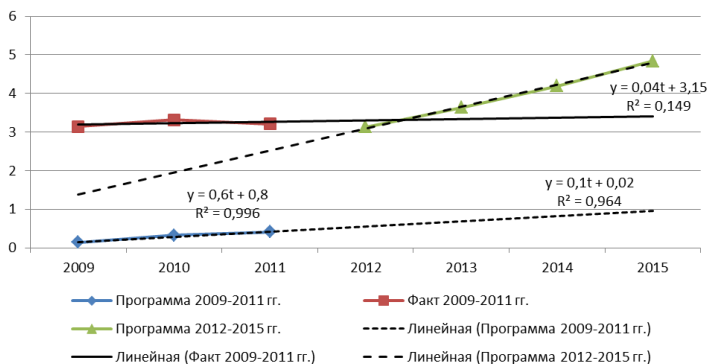


Рис. 4. Поступление налога на доходы физических лиц от работников на малых и средних предприятиях, млрд. руб.

- предыдущей вывод может быть распространен и на динамику суммарных налоговых поступлений (рисунок 5), несмотря на наличие достаточно выраженных тенденций в 2009-2011 гг.;

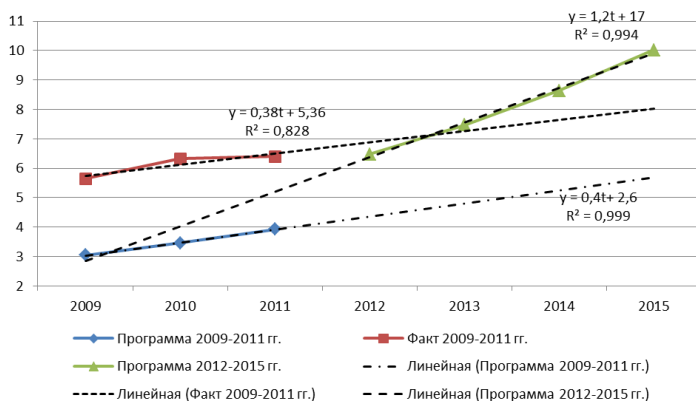


Рис. 5. Суммарный итог налоговых поступлений, млрд. руб.

- аналогичное заключение может быть распространено и на прирост налоговых поступлений (бюджетный эффект) (рисунок 6), но уже при отсутствии достаточно выраженных тенденций в 2009-2011 гг.

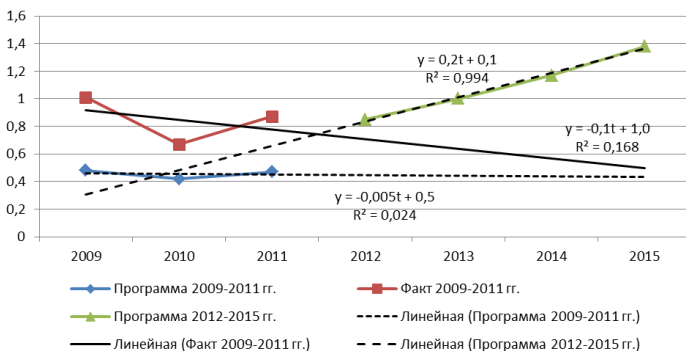


Рис. 6. Прирост налоговых поступлений (бюджетный эффект), млрд. руб.

Сравнивая соответствующие тенденции изменения показателей налоговых поступлений согласно двух Программ развития системы МСП Ставропольского края и фактических значений показателей в 2009-2012 гг. и Программы 2012-2015 гг., можно сделать следующие выводы по их динамике:

- темпы роста поступления единого налога по упрощенной системе налогообложения второй программы заметно выше, чем первой (соответствующие коэффициенты регрессии имеют значения 0,37 и 0,16), но достаточно согласуются с фактическими значениями показателя в 2009-2011 гг.;
- поступление единого налога на вмененный доход в достаточной мере согласуется и в рамках двух программ и с фактическими данными за 2009-2011 гг.;
- значения программных величин поступления единого сельскохозяйственного налога мало согласованы, но при этом следует указать, что Программа развития МСП 2012-2015 гг. больше отвечает фактическим значениям этого показателя в 2009-2011 гг.;
- поступление налога на доходы физических лиц от работников на малых и средних предприятиях для двух программ и в соотношении с фактическими значениями в 2009-2011 гг. недостаточно согласованы при формировании новой Программы развития системы МСП, хотя соответствующие тренды для периода 2009-2015 гг. статистически значимы;
- общее количество налоговых поступлений имеет выраженные достаточно близкие тренды и для двух программ и фактических значений показателя в 2009-2011 гг. и Программы 2012-2015 гг.;
- для прироста налоговых поступлений (бюджетный эффект) рассматриваемые зависимости не столь однозначны, особенно во втором случае – факт 2009-2011 гг. плюс Программа 2012-2015 гг.

Список литературы

1. Ставропольский край. Министерство экономического развития. О ведомственной целевой программе «Развитие малого предпринимательства в Ставропольском крае на 2009-2011 годы»: приказ от 23.03.2009 № 89/од (в ред. от 21.12.2009 № 400/од) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Ставропольский край. Правительство Ставропольского края. О краевой целевой программе «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2012-2015 годы»: постановление от 20.07.2011 № 285-п (в ред. от 21.05.2013 № 198-п) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. Ставропольский край. Правительство Ставропольского края. О программе Министерства экономического развития Ставропольского края «Модернизация экономики, развитие инноваций, малого и среднего бизнеса, поддержка конкуренции и улучшение инвестиционного климата в Ставропольском крае»: постановление от 29.12. 2012 г. N 561-п [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК
СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XLI Международной научно-практической конференции

ЧАСТЬ 2

г. Новосибирск, 31 декабря 2014 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 31.12.2014. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. Печ. л. Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!