

**МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ**

Часть I

Новосибирск, 2011 г.

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Э 40 «Экономика и управление: проблемы и решения»(Часть I): материалы международной заочной научно-практической конференции. (21 ноября 2011 г.) — Новосибирск: Изд. «Сибирская ассоциация консультантов», 2011. — 144 с.

ISBN 978-5-4379-0023-9

Сборник трудов международной заочной научно-практической конференции «Экономика и управление: проблемы и решения» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной экономики и менеджмента.

Данное издание будет полезно аспирантам, студентам, исследователям в области практической экономики и менеджмента и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития данного направления науки.

ББК 65.050

ISBN 978-5-4379-0023-9

© НП «Сибирская ассоциация консультантов», 2011 г.

Оглавление

Секция 1. История экономических учений	7
ДЕФИНИЦИЯ ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИЯ» В УСЛОВИЯХ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ Малютин Александр Константинович	7
Секция 2. Мировая экономика и международные экономические отношения	11
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В НАПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ Суракатов Нурмагомед Сайпулаевич	11
О НЕОБХОДИМОСТИ МИНИМИЗАЦИИ ТАМОЖЕННЫХ РИСКОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА Хрытанькова Ольга Леонидовна	15
Секция 3. Экономические аспекты регионального развития	19
ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ РЫНКОВ: НАПРАВЛЕНИЯ, ФАКТОРЫ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ Алексеева Наталья Викторовна	19
КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ Бартанов Александр Борисович Бартанов Сергей Александрович	24
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ В ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ Закалюкина Елена Владимировна	29
ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ Лущик Александр Андреевич	33
РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОРОДА Мошкевич Мария Леонидовна	37

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН Суракатов Нурмагомед Сайпулаевич	42
Секция 4. Экономика труда и управление персоналом	46
«КАДРЫ МОГУТ ВСЕ!» Гусева Марина Николаевна	46
КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ПРОВЕДЕНИЮ КАДРОВОГО АУДИТА В ОРГАНИЗАЦИИ Логинова Екатерина Александровна	52
ПРОГРАМНО-ЦЕЛЕВАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ КОНФЛИКТАМИ, КАК ОСНОВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРОЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ Пахомова Юлия Александровна Головин Алексей Анатольевич	57
Секция 5. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	62
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В РАКУРСЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ, ИЛИ МСФО В РФ Ершова Анастасия Михайловна Трунина Валентина Федоровна	62
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ Коробейникова Наталия Сергеевна Трунина Валентина Фёдоровна	67
АВТОМАТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПЕРСПЕКТИВЕ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ Костромеева Анна Сергеевна Трунина Валентина Федоровна	71
НОВОЕ В ЭЛЕКТРОННОМ ДОКУМЕНТООБОРОТЕ: ЭЛЕКТРОННЫЙ СЧЕТ-ФАКТУРА Мартынова Наталья Владимировна Трунина Валентина Федоровна	76
РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ И АУДИТ Михайлов Андрей Михайлович	82

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА Мотосова Полина Алексеевна Трунина Валентина Федоровна	86
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ Петрова Анжелика Игоревна Трунина Валентина Фёдоровна	92
НЕОБХОДИМОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА НА ПРЕДПРИЯТИИ Спиридонова Татьяна Александровна Трунина Валентина Федоровна	97
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА Тен Юлия Мироновна Трунина Валентина Федоровна	101
АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ Толстенко Дарья Сергеевна Трунина Валентина Федоровна	105
АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА В РОССИИ Федорова Анна Сергеевна Трунина Валентина Фёдоровна	109
СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ В МСФО И РСБУ Ярошенко Дмитрий Сергеевич Трунина Валентина Федоровна	113
Секция 6. Стратегический менеджмент	118
ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ Ладная Мария Анатольевна	118
Секция 7. Управление проектами	123
РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ЛОГИСТИКЕ НА БАЗЕ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ Алешин Андрей Александрович	123

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА Бейсембинова Айсулу Шахи-Задаевна	127
---	-----

Секция 8. Маркетинг	135
----------------------------	------------

СТРАТЕГИЯ БРЕНДА ПРОДУКЦИИ АГРАРНЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ Мищенко Татьяна Леонидовна Мищенко Ирина Александровна	135
---	-----

Секция 9. Управление и развитие персонала	140
--	------------

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОАО «РЖД» НА БАЗЕ НОВЫХ ДИСТАНЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБУЧЕНИЯ Соловьев Андрей Дмитриевич	140
---	-----

СЕКЦИЯ 1.

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

ДЕФИНИЦИЯ ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИЯ» В УСЛОВИЯХ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Малютин Александр Константинович

к. э. н., доцент СНАУ, г. Сумы, Украина

E-mail: alekmal_2005@yahoo.com

Обязательным условием эффективного функционирования экономики любой страны является осуществление инвестиционной деятельности, которая является важнейшей сферой деятельности субъекта хозяйствования.

Категория «инвестиции» является предметом исследования многих экономистов в течение длительного периода. Это обусловлено тем, что именно инвестиционный процесс является основой хозяйственной деятельности, которая определяет процесс экономического роста в целом. Все понимания понятия «инвестиции» сводятся к тому, что речь идет о капиталовложении или о сумме расходов с акцентом на определенные признаки: риск, долгосрочность, прибыль и тому подобное.

Основателями фундаментальных принципов современного учения об инвестициях были выдающиеся ученые — К. Викаль, Е. Домар, Дж.М. Кейнс, К. Маркс, А. Маршалл, Д. Милль, Д. Рикардо, А. Смит, Г. Солоу, Е. Хансен, Г. Харрод, Й. Шумпетер. В своих концепциях они определяли накопление капитала как важнейшую предпосылку экономического роста.

В трудах известных иностранных исследователей Дж. Гелбрейта, Г. Мюрдала, Д. Тобина приводятся институциональные аспекты инвестирования. Данные ученые акцентируют внимание на необходимости активного государственного вмешательства на организационно-нормативные условия и, непосредственно, на инвестиционный процесс [3; 7; 11]. Труды Г. Александера, Д. Бейли, М. Джонка, Л. Гитмана, Д. Розенберга, У. Шарпа освещают формы, методы и механизмы формирования инвестиционных ресурсов, с учетом микроэкономических аспектов [13; 2; 8]. Либеральные взгляды А. Смита,

Д. Рикардо, А. Маршалла, Д. Милля в большей мере были направлены на анализ рыночных основ саморегулирования инвестиционного процесса.

Так, согласно точке зрения А. Смита, инвестирование приумножает общественное богатство и одновременно приносит доход субъекту ведения хозяйства. К инвестициям в общественном масштабе относятся расходы, направленные на компенсацию и увеличение капитала, а также расходы, на приобретение имущества, которое приносит владельцу доход, не увеличивая при этом национальное богатство. То есть происходит перераспределение национального богатства [10].

Д. Рикардо рассматривал инвестиции в качестве дополнительного источника стоимости параллельно с живым трудом. Он рассматривает механизм межотраслевого перелива капитала как следствие колебаний рыночной цены товаров вокруг их цены [1].

Д. Милль считал, что все накопления, как правило, инвестируется с целью получения будущей выгоды [6].

Другой подход при исследовании инвестиционного процесса можно встретить у А. Маршалла. Он анализирует процесс инвестирования как часть механизма функционирования рынка капитала. Рынок капитала представлен взаимодействием спроса и предложения, учетом факторов, которые влияют на формирование данных элементов [5].

Последующее развитие теории инвестирования было осуществлено К. Марксом в рамках его учения о капитале. Процесс инвестирования согласно Марксу складывается в приобретении, в определенной количественной и качественной пропорции, средств производства и рабочей силы с целью получения добавочной стоимости. Масштабы инвестирования зависят от размера денежного капитала [4].

Представители неоклассической теории Дж.Д. Сакс и Ф.Б. Ларрен под инвестициями понимают «поток готовой продукции за определенный период, который используется для поддержки или наращивания основных фондов в экономике» [9, с. 143].

Альтернативные взгляды представлены в теории Д. Кейнса, которого можно считать последователем К. Викарса. К. Викарса, анализируя процентные ставки, спрос на деньги и инвестиции, выявил основные законы макроэкономических пропорций и необходимость влияния на них со стороны государства для достижения равновесия рынка [16]. Дж. М. Кейнс определял инвестиции в качестве единственного экзогенного параметра, потому что уровень инвестиций в наибольшей мере находится под влиянием на разных стадиях делового цикла, на повышение инвестиций направлена экономическая активность государства, а прирост инвестиций осуществляет наибольший эффект на рост совокупного дохода [17]. Особенностью данного исследования было перенесение анализа инвестиционного процесса на уровень макроэкономики.

Данные теории не обращали внимание на долгосрочные особенности инвестиционного процесса. Такие проблемы рассматривались в рамках теорий экономического роста и развития и представленные в трудах Р. Харрода, Е. Домара, Е. Хансена.

В отличие от Кейнса, Е. Домар освещает инвестиции не только как фактор создания дохода, но и как механизм создания производственных мощностей. По его мнению, для поддержки устойчивого роста необходимо, чтобы рост доходов отвечал росту производственных мощностей [14]. Домар подчеркивает важность разных планов стимулирования инвестиций из-за льгот в налогообложении, ускоренной амортизации и тому подобное.

Инвестиции Р. Харрод рассматривает как спрос на капитал [15]. Он дополнил модель экономического роста Домара, включив в нее эндогенную функцию инвестиций на основе принципа акселератора. Согласно этому принципу, любой рост дохода вызывает увеличение капиталовложений.

Хансен рассматривает частные инвестиции в качестве главного средства стимулирования экономического роста, но с перспективой ориентирования на общество, в котором «полная занятость в экономике будет совмещаться с высоким общественным и частным потреблением [12].

Модель экономического роста Р. Солоу отличалась от модели Харрода-Домара, тем, что она не исключала возможность замены труда капиталом. Р. Солоу отмечает, что инвестиции и сбережения никогда не были решающими факторами экономического роста, они показывают только соотношение капитала и рабочей силы.

Следует отметить, что особенное внимание исследованию инвестиционного процесса была уделена именно в XX в., который был обусловлен активизацией концентрации капитала в экономиках ведущих стран мира. Но единственной выдержанной теории прямых инвестиций так и не было сформировано в тот период.

Исходя из вышеприведенного общая логика теории инвестирования может быть представлена следующей цепью понятий: доход — процент (дополнительный источник стоимости и будущая выгода) — создание производственных мощностей (пропорция средств производства и дополнительной стоимости, наращивания основных фондов) — занятость населения (соотношение капитала и рабочей силы) — стимулирование экономического роста (регулирование спроса и предложения на рынке). Отсюда общепринятые представления о природе инвестиций могут быть сформулированы в виде следующих положений:

1. инвестиции традиционно отождествляются с сбережениями домохозяйств и населения страны, которые приносят дополнительный доход их владельцу в виде процента;

2. государственное инвестиционное регулирование осуществляется за счет коррекции процентной ставки;

3. инвестиции выступают фактором создания дополнительных производственных мощностей за счет эффекта акселератора: рост дохода вызывает увеличение капиталовложений, а это, в свою очередь, прямо пропорционально влияет на производственные мощности;

4. инвестиции являются наглядным показателем соотношения капитала и рабочей силы и выступают в роли основного показателя экономического роста страны.

Список литературы:

1. Антология экономической классики. / [В. Петти. А. Смит. Д. Рикардо]; Букинистическое издание. Издательства: Эконов, Ключ, 1993. — 478 с.
2. Гитман Л.Дж. Основы Инвестирования с приложением. Издательство: Дело, 1999. — 1008 с.
3. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. — 405 с.
4. Маркс К. Капитал. М.: Политиздат, 1960. — 4000 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки. Издательство: Прогресс, 1993. — 594 с.
6. Милье Д.С. Основы политической экономии. М.: Прогресс, 1980. — 286 с.
7. Мюрдаль Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы. М., 1958. — 479 с.
8. Розенберг Д. М. Инвестиции: терминологический словарь Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997. — 400 с.
9. Сакс Дж. Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход. Пер. с англ. М.: Дело, 1999. — 847 с.
10. Смит А. Игра на деньги. Издательства: Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблишерз, 2007. — 268 с.
11. Тобин Дж. Денежная политика и экономический рост. Пер. с англ. Издательство: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. — 272 с.
12. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. М.: Директ-Медиа, 2007. — 644 с.
13. Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бейли Дж. В. Инвестиции. Investments. М.: ИНФРА-М, 2010. — 1028 с.
14. Domar E. D. Essays on the Theory of Economic Growth. Greenwood Press, 1982 — 282 p.
15. Greer B. European economic security. Money. London: Macmillan, 1970
16. Musgrave R. A., Peacock A. T. Classics in the Theory of Public Finance. L.: Macmillan, 1958, — 244 p.
17. Pigou A. C. Keynes's General Theory. London. 1951. — 80 p.

СЕКЦИЯ 2.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В НАПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Суракатов Нурмагомед Сайнулаевич

к. э. н., доцент ФГБОУ ВПО «ДГТУ», г. Махачкала

E-mail: sur71@yandex.ru

Развитие таможенной службы Российской Федерации осуществляется в условиях повышения открытости отечественной экономики, дальнейшей ее интеграции в мировое сообщество, что обуславливает необходимость обеспечения иного качества таможенного администрирования в соответствии с Международной конвенцией об упрощении и гармонизации таможенных процедур и Рамочными стандартами безопасности и облегчения мировой торговли, разработанными Всемирной таможенной организацией. Выполнение этой задачи возможно только при достижении нового уровня развития таможенной службы Российской Федерации.

Оптимизация таможенных процедур, повышение их прозрачности, расширение практики информирования и консультирования участников ВЭД, а также развитие таможенной инфраструктуры и увеличение пропускной способности, технической оснащенности пунктов пропуска через Государственную границу Российской Федерации способствует созданию благоприятных условий внешнеэкономической деятельности, повышению качества предоставления таможенных услуг юридическим и физическим лицам, как участникам внешнеэкономической деятельности, и оказывает влияние на темпы роста экономического развития, активность в сфере бизнеса, уровень благосостояния населения.

К основным направлениям совершенствования деятельности таможенных органов Российской Федерации относятся: развитие партнерских взаимоотношений с участниками внешнеэкономической

деятельности и повышение эффективности таможенного контроля; обеспечение надлежащей правовой деятельности таможенной службы РФ и единообразного применения таможенного законодательства; кардинальная модернизация информационной системы ФТС России и техническое переоснащение таможенных органов РФ; обеспечение эффективного противодействия нарушениям таможенных правил и преступлениям в таможенной сфере; укрепление и стабилизация кадрового потенциала таможенных органов; оптимизация системы таможенных органов РФ и дальнейшее развитие таможенной инфраструктуры; развитие международного таможенного сотрудничества.

Достижение положительных результатов в этом направлении невозможно без системного анализа эффективности применяемых таможенных процедур, использования современных автоматизированных систем и новейших информационных таможенных технологий, без владения механизмами управления рисками, использования электронных средств передачи информации, координации работы с другими ведомствами и организациями. Ключевым звеном в этой работе является переход на новую систему организации таможенного контроля, применение которой позволит снизить затраты времени на проведение таможенного контроля, повысить его эффективность и осуществлять максимально быстро помещение товаров и транспортных средств под таможенную процедуру.

Основой новой системы таможенного контроля являются порядок и условия его проведения, которое должно быть максимально понятными и «прозрачными», иметь единое информационное пространство, эффективное информационно-техническое обеспечение, правоохранительную поддержку.

Применение данной системы предусматривает внедрение информационных технологий в процесс таможенного контроля, в том числе электронного документооборота и электронного декларирования товаров и транспортных средств.

Информационная система таможенной службы находится в постоянном развитии. В рамках проекта ее модернизации разрабатывается новая комплексная система, объединяющая основные процессы таможенного оформления и контроля, взимания таможенных платежей и системы управления рисками. Все более действенным управленческим инструментом становится система оперативного мониторинга.

В 2003 году таможенные органы только приступили к внедрению в практику работы Системы управления рисками. В настоящее время она стала основным инструментом комплексного воплощения новой

идеологии таможенного контроля во всей их совокупности. Продолжается работа по созданию разноплановых проектов профилей рисков. Сейчас на вооружении таможенников их около 100. Только в 2006 году в зоне ответственности Дагестанской таможни под действие профилей рисков подпадало около трети импортных и четверть экспортных деклараций. Во многом благодаря внедрению передовых таможенных технологий, и, прежде всего, системы управления рисками, в Дагестанской таможне добились снижения таможенных досмотров, увеличения доли предварительного декларирования товаров. Выдерживаются и предусмотренные Таможенным кодексом сроки выпуска грузовых таможенных деклараций.

Наиболее перспективными направлениями с точки зрения информационного взаимодействия с участниками ВЭД являются электронное декларирование и предварительное информирование. Главное преимущество этих систем в том, что они позволяют значительно упростить и ускорить таможенный контроль.

Мировая практика свидетельствует, что правильно построенное электронное декларирование, увязанное с системой управления рисками, приводит к повышению собираемости платежей и снижению количества нарушений, допускаемых как участниками ВЭД, так и сотрудниками таможенных органов.

В ближайшее время в регионе деятельности Дагестанской таможни планируется внедрение принципиально новой схемы электронного декларирования, базирующейся на технологии, которая носит название «Представление сведений в электронной форме таможенным органам для целей таможенного контроля в процессе декларирования товаров с использованием сети Интернет», и направлена на развитие системы информационного взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД. Основным достоинством данной технологии является ее коммерческая доступность для участников ВЭД.

Также необходимо отметить, что при внедрении новой технологии электронного декларирования на основе открытого стандарта обмена обеспечивается снижение временных затрат для прохождения таможенных процедур, бесконтактное общение в процессе таможенного контроля декларанта и должностного лица таможни, высокий уровень защиты информации, достаточный для совершения юридически значимых действий в процессе таможенного оформления с использованием электронных документов, включая внесение изменений в ранее поданные к оформлению документы.

Теме внедрения предварительного информирования ФТС России уделяет особое внимание: утверждена концепция системы предварительного информирования таможенных органов Российской Федерации, рассмотрены состояние и перспективы развития системы, принимаются меры для законодательного закрепления этой процедуры.

Таможенники смогут активно использовать предварительное информирование для более четкого и быстрого формирования в электронном виде таможенных документов и оценки степени рисков, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу.

Основой перспективного направления формирования таможни XXI века для ФТС России является создание одной из самых передовых в техническом и технологическом отношении таможенных служб мира. Пакет новаций в информационных технологиях на ближайший период предусматривает ряд важных шагов. Среди них модернизация центрального и семи региональных вычислительных центров, информационное обеспечение применения Единого административного документа ЕС, а также создание новой автоматизированной системы контроля таможенного транзита, сопряженной с общеевропейской системой NCTS (новая компьютеризированная транзитная система). Данное нововведение позволяет однократно заполнять таможенные документы, что сокращает вероятность занесения неверных данных и уменьшает время на таможенные формальности.

Принимаются меры для дальнейшего совершенствования системы информационного взаимодействия в рамках ФЦП «Электронная Россия», создания Единой базы данных контролирующих органов, формирования интегрированной телекоммуникационной сети, а также осуществления информационного обмена с таможенными службами государств — членов СНГ и странами дальнего зарубежья. Будут развиваться технические возможности региональных и национальных узлов связи таможенных служб (Европейская рабочая группа «RILO») в проведении совместных мероприятий по выявлению и пресечению таможенных правонарушений и модернизации международной правоохранительной сети «СЕН» (таможенная электронная сеть).

Таким образом, таможенные органы региона устойчиво и поступательно наращивают объемные и качественные характеристики своей работы, стремятся быть на острие решения совершенно новых для таможенной службы задач.

О НЕОБХОДИМОСТИ МИНИМИЗАЦИИ ТАМОЖЕННЫХ РИСКОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА

Хрытанькова Ольга Леонидовна

*аспирант РТА, г. Люберцы
E-mail: kisaola88@rambler.ru*

На протяжении вот уже многих лет экономическая интеграция является неотъемлемым феноменом мировой экономической жизни, расширяются ее масштабы и совершенствуются формы, растет число стран, активно участвующих в этом процессе [3, с. 3]. В настоящее время в интеграционные процессы вовлечено большое количество стран мира, некоторые из которых участвуют в соглашениях, главным образом направленных на сближение с иностранными партнерами в торговой сфере.

Одной из форм сотрудничества стран является таможенный союз. Согласованная отмена национальных таможенных тарифов сопровождается введением одного таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих государств. Таможенный союз создает более привлекательные условия для зарубежных инвесторов, что положительно сказывается на экономическом развитии стран-участниц.

Как известно, в течение столетий участники сформированного сегодня Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана развивались как единая страна, а в советский период — и как страна с «единым народнохозяйственным комплексом» [1, с. 47]. При этом советская экономика соответствовала уровню развитых стран по показателям доли обрабатывающей промышленности, включая машиностроение и производство иных видов готовой продукции с высокой долей добавленной стоимости.

Конечно, за два десятилетия, прошедших после распада Советского Союза, экономики бывших союзных республик претерпели немалые изменения. Так, наибольшие потери в высокотехнологичных сферах понесла именно Россия, фактически сравнявшаяся с Казахстаном по доле сырья, металлов и энергоносителей в экспорте.

В связи с этим, в настоящее время наиболее значимым является восстановление единого экономического пространства и устранение пограничных барьеров на пути развития кооперации и специализации производства. Данная политика запускает интеграционные процессы в рамках ЕврАзЭС, которая, в свою очередь, предполагает

задействовать сохранившийся научно-производственный потенциал, восстановить и в дальнейшем развивать высокотехнологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью на основе широкой кооперации и специализации производств.

Стоит отметить, что за последние годы в этом направлении проделана большая работа, подготовлена нормативно-правовая база Таможенного союза. Его создание — фундаментальное условие формирования в ареале трех стран единого экономического пространства (ЕЭП), которое планируется завершить к началу 2012 года.

Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана отдельными разработчиками идей (например, С. Ю. Глазьевым) рассматривается в качестве условия спасения российской экономики. Среди преимуществ его создания при этом выделяются:

- существенный рост взаимной торговли между участниками;
- стабилизация экономик стран союза в моменты кризиса;
- высокая открытость экономики (высокие экспортные и импортные квоты);
- создание большого количества совместных предприятий;
- единая политика по защите предприятий сельского хозяйства на территории союза.

При этом конкретно для России преимущества заключаются в росте товарооборота; диверсификации денежных потоков и товарооборота, как следствие, снижение зависимости экономики страны от стран Запада; усилении роли рубля в международных расчетах; росте конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности экономики страны, а также в целом в усилении позиции России на переговорах о вступлении стран союза во Всемирную торговую организацию.

Вместе с тем, нельзя не отметить и того, что развитие интеграционных процессов влечет за собой негативные последствия для экономики стран. Одним из таких последствий можно назвать увеличивающаяся криминальная обстановка благодаря открытию таможенных границ между странами-участницами Таможенного союза. По словам министра внутренних дел Рашида Нургалиева «экономическая преступность, транснациональные организованные преступные группировки и нелегальная миграция представляют наибольшую опасность для государств Таможенного союза» [5]. В связи с этим, актуальной становится минимизация таможенных рисков, связанных с увеличением оборота контрабандных товаров, а также товаров с нарушением прав интеллектуальной собственности

(контрафакт и фальсификат), наносящих ущерб экономической безопасности России.

Обратимся к понятию риск. Так, в трактовке понятия «риск» согласно [2, с. 371] он определен как «опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, других ресурсов в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами». В соответствии с [4] риск — это «степень вероятности несоблюдения таможенного законодательства Таможенного союза и (или) законодательства государств – членов Таможенного союза». Резюмируя сказанное, можно отметить, что риск в области таможенного дела сопряжен с такими экономическими понятиями как опасность неполучения денежных средств от внешнеэкономической деятельности, связанная с рядом факторов, в данной ситуации, с образованием Таможенного союза.

Как известно, основная функция таможенных органов Российской Федерации, помимо правоохранительной, — пополнение доходной части государственного бюджета. Согласно данным Счетной палаты Российской Федерации в 2010 году товарооборот стран Таможенного союза увеличился практически на 33%. В ситуации, когда возрастает поток контрабандных товаров, государство недополучает значительное количество денежных средств. В масштабах Таможенного союза речь идет о миллиардах долларов США, что, в свою очередь, негативно сказывается на всей деятельности данного интеграционного образования. Так, по данным Федеральной службы безопасности больше половины контрабанды приходится на границу с Казахстаном. Это связано с тем, что недостаточно хорошо модернизированы и оснащены специальной техникой и трудовыми ресурсами пункты пропуска через государственную границу Казахстана, что в свою очередь, влечет к ряду таможенных правонарушений.

В связи с этим, большое значение в деятельности таможенных органов принимает система управления рисками (далее — СУР), которая должна, с одной стороны, содействовать внешней торговле, устраняя лишние административные барьеры, а с другой — обеспечивать защиту в области экономической безопасности, используя механизмы таможенного контроля.

Согласно [4] «управление рисками — это систематическая работа по разработке и практической реализации мер по предотвращению и минимизации рисков, оценке эффективности их применения, а также контролю за совершением таможенных операций, предусматривающая непрерывное обновление, анализ и пересмотр имеющейся у таможенных органов информации». Процесс управления рисками

имеет четкую логическую последовательность, состоящую из определенных этапов, которые обеспечивают надлежащее функционирование СУР. Такowymi этапами являются: сбор и обработка информации, выявление и анализ рисков, разработка и реализация мер управления рисками, обобщение результатов принятых мер и подготовка предложений по минимизации рисков.

Важно отметить цели применения СУР, главными из которых являются: обеспечение мер по защите национальной безопасности государства, сосредоточение внимания на областях повышенного риска, выявление, прогнозирование и предотвращение нарушений таможенного законодательства.

Минимизация таможенных рисков осуществляется через эффективные механизмы организации таможенного контроля, а именно через применение форм таможенного контроля, наиболее используемыми из которых являются таможенный досмотр, проверка документов и сведений на товар. Помимо этого эффективность таможенного контроля достигается за счет согласованности действий таможенных органов стран Союза в части, касающейся пресечения контрабанды через таможенную границу, а также выявлению рискованных ситуаций экспертами специальных отделов, занимающихся контролем и применением СУР.

Таким образом, совершенствование механизмов минимизации рисков при организации таможенного контроля является на сегодняшний день одним из важнейших направлений деятельности таможенных органов Таможенного союза, благодаря которым возможно достижение положительного экономического эффекта от создания данной интеграционной группировки на постсоветском пространстве.

Список литературы:

1. Глазьев С. Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России: запуск механизмов // Российский экономический журнал. 2009. № 11-12. — С. 46-59.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 6-е изд-е, перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008, 495 с.
3. Спартак А. Современный регионализм // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2011. № 1. — С. 3-15.
4. Таможенный кодекс Таможенного союза. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru>.
5. Фалыхов Р. Таможенный союз контрабандистов // Газета.Ру. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gazeta.ru/business/2010/08/24/3410753.shtml>.

СЕКЦИЯ 3.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ РЫНКОВ: НАПРАВЛЕНИЯ, ФАКТОРЫ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Алексеева Наталья Викторовна

к. э. н., доцент ЧФ МГЭИ, г. Чебоксары

E-mail: ferkel93@mail.ru

*Статья подготовлена при финансовой поддержке
РГНФ (проект № 10-02-22216а/В)*

После кризисов 1998 и 2008 гг. вопрос стабильности банковской системы России приобрел особое значение, поскольку без стабильно функционирующего банковского сектора невозможно дальнейшее успешное проведение экономических реформ. В Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года констатируется, что банковская система России с момента зарождения в конце 80-х годов прошлого века и до настоящего времени развивается преимущественно в рамках экстенсивной модели. Основными характеристиками данной модели являются ориентация части банков на краткосрочные результаты деятельности, результатом чего являются, в том числе агрессивная, ведущая к проциклическим результатам коммерческая политика и высокая концентрация рисков, что отрицательно сказывается на доступности и качестве предоставляемых банками услуг. В соответствии с положениями Стратегии проблемами банковского сектора являются:

- низкая ответственность владельцев и руководства банков за качество и устойчивость ведения банковского бизнеса, за достоверность информации о состоянии банков;
- надежда на государственную поддержку в стрессовых ситуациях.

Агрессивная политика ряда банков оказала негативное влияние на их устойчивость, что особенно остро проявилось в условиях международного финансового кризиса.

В Постановлении XXII съезда Ассоциации российских банков указывается, что высокая рискованность банковского кредитования и функционирования банковского сектора в целом определяется:

- структурными диспропорциями российской экономики, в числе которых низкий уровень внутреннего спроса, высокий уровень монополизации экономики, значительный объем теневого сектора, постоянный отток капитала из страны, предельная зависимость от экспорта сырья и импорта продукции высокой степени переработки;
- низким уровнем конкуренции, определяющим неравные возможности банков на финансовых рынках, источники поддержания ликвидности и рентабельности.

Так, сегодня в России господствуют монополии нескольких видов и разновидностей — РАО «ЕЭС», «Газпром», РЖД, «Транснефть», Сбербанк, которые благодаря своим сетевым структурам преобладают в общенациональном масштабе, каждый в собственном сегменте. В этой системе финансирования банкам отводится лишь вспомогательная, техническая роль — принимать получаемые монополиями доходы, а также депозитарные услуги, доверительное управление. Крупный бизнес перешел в основном на небанковские источники, механизмы и инструменты финансирования, что выталкивает банки в сферу высокорисковых спекуляций, что усиливает хозяйственную и финансовую нестабильность [2, с. 19].

Построенные монополиями нерыночные механизмы накопления и перераспределения капитала сделали банки ненужными для значительной части реального сектора, которая перешла на финансирование с помощью альтернативных механизмов. Крупные компании не рассматривают банки как источник инвестиций и даже оборотных средств. Основная масса банков отсечена от главных денежных потоков в стране, поэтому не может финансировать отечественных товаропроизводителей, что подрывает банковский сектор и всю финансовую систему.

Проявлением отсутствия взаимовыгодных, устойчивых механизмов сотрудничества, взаимодействия является замедление обновления средств труда. Материальная база производства продолжает деградировать. Ее износ в индустрии достиг 60—80%, в сельском хозяйстве — 60—90, в строительстве — 65-70, на транспорте — 65-75% (при максимально допустимом уровне 25%). В 1980-х гг. коэффициент обновления составлял до 6% в год, в начале 90-х гг. — 3, в настоящее время — 0,3-1%. Особенно тревожит то, что наихудшие показатели перевооружения

демонстрируют отрасли, выпускающие новые материалы и оборудование, — 1% [2, с. 21]. Все это говорит не только о фундаментальных изъянах той экономической модели, которая сохраняется в России, но и об отсутствии взаимодействия между банковским и реальным секторами.

«Изоляция» от реального сектора экономики порождает слабость капитальной и депозитной базы банков, недостаточную диверсификацию банковской деятельности, преобладание краткосрочных операций, рискованную кредитную политику, утрату банками собственных и заемных капиталов, экономически не обоснованную трансформацию краткосрочных ресурсов в долгосрочные кредиты и другие факторы неустойчивости банковской системы.

О низком уровне конкуренции свидетельствуют данные, что на долю десяти крупнейших банков приходится две трети ссуд реальному сектору, более половины общей прибыли, почти половина активов, капитализации, а также привлеченных средств населения, предприятий и организаций. Более половины банков оказались в крайне ограниченном экономическом пространстве, в отрыве от крупных финансовых источников и платежеспособных клиентов. Это приводит или к излишне консервативной политике и снижению рентабельности, или к агрессивной кредитной политике, предполагающей повышенные риски, что всегда предшествует кризисным явлениям. Высокая концентрация банковского сектора является значительным дестабилизирующим фактором функционирования финансовой системы и экономики в целом: банкротство одного крупного банка затрагивает большое количество связанных с ним агентов.

Таблица 1.

**Концентрация активов по банковскому сектору РФ
[по данным ЦБ РФ]**

Кредитные организации, ражированные по величине активов	на 01.01.09 г.		на 01.12.10		на 01.10.11	
	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу
Первые 5	12941083	46,2	15734454	48,2	16139126	47,7
С 6 по 20	5906199	21,1	6709144	20,5	7051684	20,9
С 21 по 50	3725544	13,3	3867385	11,8	3931248	11,6
С 51 по 200	3726736	13,3	4385586	13,4	4616510	13,7
С 201 по 500	1271471	4,5	1513715	4,6	1584615	4,7
С 501 по 1000	441001	1,6	460668	1,4	481269	1,4
С 1101	10294	0,04	873	0,00	176	0,00
Итого	28022329	100	32671825	100	33804628	100

В связи с этим важным фактором устойчивости банковской системы становится фактор эффективности экономического руководства на макроуровне. При этом особое значение должно придаваться сохранению и развитию банков в регионах. Мировой опыт показывает, что федеративным государствам присуще большое количество кредитных организаций, которые способствуют территориальному развитию экономики государства.

При этом следует учитывать, что региональный сегмент российской банковской системы неоднороден. Можно выделить, по крайней мере, две группы: кредитные организации, прямо или опосредованно находящиеся под контролем исполнительных органов субъектов Федерации, и банки, контролируемые частным капиталом.

Первая группа банков активно используется местными властями для реализации инвестиционных проектов, решения проблем поддержки местной промышленности и т. п. Наличие банка, подконтрольного исполнительным органам субъекта Федерации, облегчает властям решение многих экономических и социальных проблем — от кредитной поддержки системообразующих предприятий региона до стимулирования жилищного строительства. Они стали стабилизирующим фактором для региональной экономики, но эти банки, имеющие возможность использовать административный ресурс, склонны к оппортунистическому поведению, их подозревают (часто обоснованно) в преследовании нерыночных целей, участии в финансовых схемах и т. п., что, в свою очередь, отрицательно отражается на конкурентной среде и деловом климате в регионе.

Вторая группа — частные региональные банки. Они обслуживают главным образом местный малый и средний бизнес и предоставляют простые услуги жителям. Небольшие региональные банки, хорошо зная потребности своих клиентов и условия местных рынков, имеют возможность последовательно реализовывать в своей деятельности принцип клиентоориентированности. Региональные кредитные организации обеспечивают защиту ее от кризисных потрясений. При обострении экономической ситуации большинство федеральных банков выводило ликвидность в головные структуры, распространяя волны кризиса на регионы, тогда как местные кредитные организации прилагали максимум усилий для поддержания своих клиентов.

Принципом модернизации банковской системы должно быть не соответствие банков количественным критериям размера капитала, а их финансовая устойчивость. Использование административных рычагов селекции банков с упором на количественные критерии не создаст стимулов к надежности функционирования и обеспечению доступности цены банковских услуг [1, с 28].

По мнению руководителя Ассоциации российских банков Г. Тосуняна: «В России не те масштабы экономики, чтобы быть впереди планеты всей по минимальному капиталу. Европа 5 миллионов евро считает вполне приемлемым, а если брать США, то там и капитал в 100 тысяч долларов является нормой. При этом никто ничего не пытается менять, чтобы не создавать антиконкурентных условий, чтобы не давать преференции более крупным участникам рынка».

В связи с этим в рамках совершенствования системы регулирования банковского сектора Банку России следует актуализировать следующие направления деятельности [3, с. 9]: обеспечить эффективную государственную поддержку инвестиционной деятельности кредитных организаций путем выделения приоритетов государственной инвестиционной политики с временным лагом 3-5 и более лет, а также предоставления государственных гарантий по инвестициям в приоритетные отрасли и расширение субсидирования процентных ставок по инвестиционным кредитам; сформировать приоритеты модернизационной политики в рамках каждого региона с учетом его исторической специализации и перспектив создания новых производств; обеспечить корреляцию федеральных и региональных программ развития с кредитной политикой региональных банков; создать льготные условия рефинансирования для малых и средних банков, ведущих активную инвестиционную политику; проводить на плановой основе анализ конкурентной среды на стратегически значимых и перспективных сегментах рынка банковских услуг: инкассаторские услуги, кредитование, срочные депозиты.

В соответствии со Стратегией необходимо поддержание равных условий для ведения бизнеса всеми кредитными организациями независимо от величины и формы собственности, в том числе кредитными организациями, контролируруемыми государством. Пресечение злоупотреблений кредитными организациями своим доминирующим положением продолжает оставаться ключевой задачей антимонопольного регулирования.

Список литературы:

1. Белоглазова Г.Н. Стратегия развития регионального сегмента банковской системы / Г.Н. Белоглазова // Банковское дело. — 2011. — № 2. — С. 28-31.
2. Макаревич Л.Н. В банковском секторе будет нарастать нестабильность / Л.Н. Макаревич // Банковское дело. — 2008. — N 1. — С. 19-26.
3. Овчинникова О.П. Совершенствование механизма регулирования устойчивости банковской системы / О.П. Овчинникова, Е.А. Дынников, Н.Э. Овчинникова // Финансы и кредит. — 2011. — № 17. — С. 9-15.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ

Бартанов Александр Борисович

к. т. н., доцент МГУ им. Н.П. Огарева, г. Саранск

Бартанов Сергей Александрович

*аспирант НИИ гуманитарных наук при Правительстве
Республики Мордовия, г. Саранск*

E-mail: a_bartanov@rambler.ru

Мировое энергопотребление и экономическая роль энергетического фактора в последние десятилетия существенно возросли. Вместе с этим в силу таких сопутствующих обстоятельств как территориальное несоответствие производства и потребления энергоресурсов, рост цен на энергоресурсы, необходимость создания сложных территориально распределенных систем энергоснабжения и обеспечение их надежности, экологические и ресурсные ограничения производства и потребления энергоресурсов приобрела актуальность проблема энергетической безопасности (ЭБ) функционирования экономики всех уровней.

Согласно документу «Энергетическая стратегия России на период до 2020 года» [5] под ЭБ понимается состояние защищенности страны (региона), ее граждан, общества, государства, экономики от угрозы дефицита в обеспечении их обоснованных потребностей в энергии экономически доступными топливно-энергетическими ресурсами приемлемого качества, а также защищенность от нарушений стабильности, бесперебойности топливно- и энергоснабжения.

Для количественной оценки ЭБ Регионов предложен индикативный метод [2, 4]. В зависимости от характера описываемых угроз индикаторы ЭБ (от единиц до нескольких десятков и более) группируются в блоки. Диапазон изменения каждого индикатора разбивается на зоны безопасности (например: нормальная, предкризисная, кризисная), каждой из которых дается бальная оценка. Интегральная оценка ЭБ получается сверткой значений индикаторов с учетом их удельных весов, обычно определяемых экспертно или с использованием формализованных методов математического моделирования. Известны исследования ЭБ в разрезе федеральных округов [1], регионов Урала, Восточной Сибири и Дальнего Востока [3]. Настоящая работа посвящена кластерному анализу ЭБ регионов Приволжского федерального округа.

В общей сложности при исследовании было задействовано 28 индикаторов ЭБ, разделенных на четыре группы:

1. индикаторы обеспеченности региона собственными энерго-ресурсами, включая производство первичной энергии, мазута дизельного топлива, электроэнергии, добыча газа по отношению к объемам их потребления.

2. индикаторы энергетической эффективности, включая энергоемкость ВРП, электроемкость ВРП, тепловые потери в сетях, удельные затраты топлива на производство тепловой энергии по отношению к средним по округу показателям.

3. индикаторы, характеризующие физические риски энерго-снабжения, включая степень износа основных фондов по виду экономической деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», доля полностью изношенны основных фондов по указанному виду деятельности.

4. индикаторы, характеризующие экономическую доступность энергоресурсов, включая подгруппы: а) средние тарифы на электроэнергию в 2001—2004 гг. и в 2010 г., тариф на электроэнергию для населения, стоимость сетевого газа для населения, стоимость горячего водоснабжения, стоимость отопления, средняя потребительская цена на дизтопливо, средняя потребительская цена на бензин; б) душевой ВРП, душевой доход консолидированного бюджета, душевой сальдированный результат хозяйственной деятельности, средняя начисленная зарплата, индекс налогового потенциала, численность населения с доходами ниже прожиточного уровня, затраты домашних хозяйств на услуги ЖКХ и топливо. Все индикаторы выражались в относительной форме к средним по округу значениям.

При кластерном анализе на первом этапе использовался иерархически — агломеративный подход. Применялись различные сочетания правил объединения объектов при формировании кластеров (одиночной связи или метод ближайшего соседа, полных связей или метод наиболее удаленных соседей, невзвешенный и взвешенный попарного среднего, невзвешенный и взвешенный центроидный, Варда) и метрик расстояния между объектами в многомерном пространстве признаков (евклидова, квадратичная евклидова, манхеттенского расстояния, расстояния Чебышева, степенного расстояния, мера процента несогласия, g — критерий Пирсона). В общей сложности было реализовано 46 вариантов кластеризации. Самым устойчивым (31 случай из 46) оказалось разбиение объектов на три кластера, каждый из которых включает более одного объекта.

Из них наиболее часто встречается вариант кластеризации, приведенный ниже:

Первый кластер: Республика Марий Эл (2), Республика Мордовия (3), Удмуртская Республика (5), Чувашская Республика (6), Кировская область (8), Пензенская область (11), Ульяновская область (14).

Второй кластер: Республика Башкортостан (1), Пермский край (7), Нижегородская область (9), Самарская область (12).

Третий кластер: Республика Татарстан (4), Оренбургская область (10), Саратовская область (13).

В скобках приведен порядковый номер региона в окружном списке. Дендрограмма одного из вариантов кластеризации приведена на рис.1. По оси абсцисс показаны объекты кластеризации (регионы), по оси ординат — значения расстояний, при которых происходит последовательное объединение объектов.

На втором этапе был применен итеративный метод «к — средних» для числа кластеров $k = 3$. Кластеризация произведена за две итерации. Состав полученных кластеров полностью совпадает с приведенным выше.

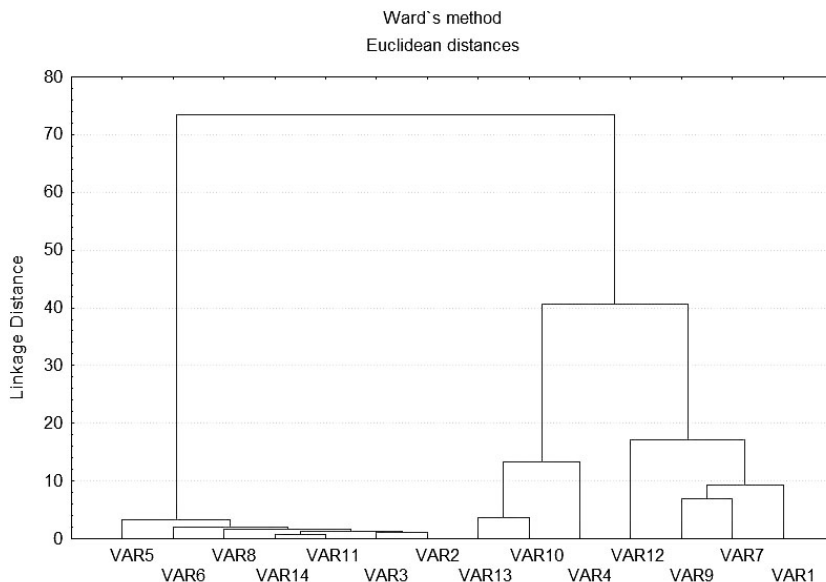


Рисунок 1. Дендрограмма кластерного анализа

Для содержательного анализа результатов кластеризации проводился рейтинговый анализ ЭБ регионов (табл.1).

Таблица 1.

Рейтинговый анализ ЭБ регионов

		Гр. 1	Гр.2	Гр.3	Гр.4а	Гр.4б	Гр.4	Средний рейтинг по группам
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Республика Башкортостан	5,50	10,25	9,75	7,44	5,62	6,53	8,00
2	Республика Марий Эл	13,75	9,87	9,5	11,25	13,44	12,34	11,36
3	Республика Мордовия	13,67	12,00	11,00	9,17	11,50	10,33	11,75
4	Республика Татарстан	4,42	6,62	8,25	8,00	3,62	5,81	6,27
5	Удмуртская Республика	13,00	8,87	12,75	9,06	7,31	8,18	10,70
6	Чувашская Республика	13,00	3,50	1,00	6,31	10,31	8,31	6,45
7	Пермский край	5,32	11,00	6,25	11,19	2,94	7,06	7,40
8	Кировская область	13,25	12,00	13,50	11,94	10,81	11,37	12,53
9	Нижегородская область	11,08	11,00	13,75	12,12	8,75	10,43	11,56
10	Оренбургская область	4,42	11,25	4,50	9,44	6,25	7,84	7,00
11	Пензенская область	13,58	9,37	6,50	10,06	12,37	11,21	19,16
12	Самарская область	5,00	9,00	3,50	11,87	7,12	9,49	6,75
13	Саратовская область	4,92	9,35	2,75	10,19	11,62	10,90	6,68
14	Ульяновская область	13,08	10,00	7,50	9,84	12,81	11,32	10,65

По каждому из индикаторов ЭБ регионам присваивались числовые рейтинги от 1 до 14 по принципу: чем выше уровень ЭБ

по данному индикатору, тем ниже рейтинг региона. Учитывая, что попадание в критическую зону даже по одному индикатору неприемлемо, свертки в пределах групп 1-3 и подгрупп 4а и 4б (столбцы 3-8) находились в виде полусуммы среднего значения рейтинга и его максимального значения. Рейтинг по группе 4 и средний рейтинг по всем группам находились в виде среднего значения по подгруппам 4а и 4б и всем четырем группам соответственно.

Можно утверждать, что в первом кластере (средний по кластеру рейтинг равен 10,51) представлены регионы с низким уровнем ЭБ. Регионам третьего кластера (средний по кластеру рейтинг — 6,65) присущ наиболее высокий уровень ЭБ. Регионы второго кластера (средним по кластеру рейтинг — 8,42) по уровню ЭБ занимают промежуточное положение.

Список литературы:

1. Мызин А.Л., Пыхов А.А., Денисова А.А. Результаты диагностирования энергетической безопасности регионов России в динамике последних лет. Вестник Тюменского гос. Ун-та. 2010. №4, с. 170—177.
2. Сендеров С.М., Смирнова Е.М. Методы оценки анализ уровня энергетической безопасности// Академия энергетики, 2009, № 6 (32), с. 30—40.
3. Сендеров С.М., Смирнова Е.М. Состояние энергетической безопасности в восточных регионах России. Институт систем энергетики им. Л.А. Мелентьева СО РАН, Иркутск, Россия (e-mail: ssm@isem.sei.irk.ru)
4. Татаркин А.И., Куклин А.А., Мызин А.Л. и др. Комплексная методика диагностики энергетической безопасности территориальных образований Российской федерации (вторая редакция) Ч I. Екатеринбург: Изд-во Урал. Ун-та, 2002, 80 с.
5. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года, утвержденная распоряжением правительства Российской федерации от 28 августа 2003 года № 1234-р

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ В ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Закалюкина Елена Владимировна

аспирант СГУ, г. Ставрополь

E-mail: helen16092007@yandex.ru

Одним из важнейших направлений последних десятилетий стало изучение регионов, как самостоятельных субъектов хозяйствования, потому, что региональный воспроизводственный процесс — это неотъемлемая часть процесса производства в масштабе страны, обуславливающий открытый, незамкнутый характер экономики региона и необходимость тесных межрегиональных и международных связей [3].

Развитие регионов, возможно в случае стабильно функционирующей социально-эколого-экономической системы, которая способна обеспечить рост производства и качественный уровень жизни населения, а также сохранить окружающую среду, что во многом зависит от точности учета информации по разным отраслям экономики. На сегодняшний день для реального отражения данных по субъектам Российской Федерации необходим их учет в системе региональных счетов (СРС), что требует новых подходов, методов, и затруднено проблемами сбора региональной экономической информации.

С методологической точки зрения, система региональных счетов является специфическим отражением системы национальных счетов (СНС) на мезоуровне, но наряду со специфическими особенностями в ней сохраняются основополагающие принципы: наличие системы взаимоувязанных классификаций основных структурных элементов региональных счетов; применение к описанию региональной экономики методов бухгалтерского учета; идея хозяйственного кругооборота, обеспечение замкнутости системы на основе жесткой взаимосвязи показателей [4].

На сегодняшний день важным условием построения СРС является решение ряда возникающих проблем: распределение затрат между регионами, которые носят национальный характер; распределение хозяйственных операций между резидентами и нерезидентами конкретной страны; определение экономических границ производства и потребления.

Аналогично СНС, центральное место в СРС занимает ВРП, который представляет собой результат расширенного регионального воспроизводства в продуктовом и стоимостном выражении, он показывает уровень экономического роста, создает информационную базу для формирования экономической политики государства, отражает

экономическую ситуацию в регионе, является базой исчисления показателей регионального произведенного и полученного дохода, дает информацию необходимую для обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Российская система национальных счетов не учитывает экологических потоков, то есть ВВП является экологически не отрегулированным, поэтому, прежде чем говорить об экологизации валового внутреннего продукта, необходимо формирование экологически чистого валового регионального продукта. Исходным принципом формирования ВВП является системность. То есть, микро-, мезо, и макроуровень надо рассматривать в целостности. Исчисление ВВП можно представить следующим образом:

$$\hat{A}\hat{A}\hat{I} = \sum \hat{A}\hat{D}\hat{I}_n + \hat{E}_\phi,$$

где K_ϕ — компоненты, определяемые лишь на федеральном уровне и не распределяемые по регионам России, не включаемые в показатель ВРП.

Валовой региональный продукт формируется на уровне региона, его составляющими являются результаты деятельности предприятий. Производство ВРП может быть представлено следующим образом:

$$ВРП_\phi = \sum ВДС^+ \mathcal{E}_\kappa,$$

где $ВДС$ — валовая добавленная стоимость, включающая чистые налоги на продукты и услуги, рассчитанная как разность между валовым выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением;

\mathcal{E}_κ — экологическая компонента.

Без учета экологической составляющей показатель валового регионального продукта не дает достоверных данных, поэтому дополнение системы региональных экономических счетов счетами экологического характера будет способствовать формированию достоверной методологической и статистической базы для полного экономико-экологического анализа региональных и межрегиональных показателей, а в современных условиях обладание достоверной информацией является одной из главных составляющих эффективного развития, как экономики региона, так и экономики страны. При анализе воспроизводственного процесса на макро- и на мезоуровне, неразумно заменять ВВП и ВРП какими-либо другими показателями, являющимися частными индикаторами регионального воспроизводства, но целесообразно регулировать формирование этих показателей путем введения экологоориентированных региональных и национальных счетов. Преобразования на макроэкономическом уровне нецелесообразно рассматривать без совершенствования экологического учета, тарифной

политики и налогообложения. Сегодня важными являются вопросы, касающиеся экологической ответственности предприятий, осуществления издержек, связанных с природоохранными мероприятиями.

На микроэкономическом уровне экологизация экономических показателей должна осуществляться в терминах бухгалтерской отчетности предприятий. Основным показателем здесь выступает прибыль предприятия, «очищенная» от экологических обязательств, выраженных в виде платы за негативное воздействие на окружающую среду. На сегодняшний день экологические обязательства предприятий в бухгалтерском учете специально не выделяются, с этого момента и возникают проблемы экологизации бухгалтерского учета. Это противоречит концепции устойчивого развития, где одним из требований является полный учет экологических издержек в экономических показателях деятельности предприятий.

Практически все организации отражают экологические обязательства или в разрезе прочих расходов и относят на счет 91 «Прочие доходы и расходы», или относят на себестоимость произведенной продукции или оказанных услуг, используя при этом счет: 20 «Основное производство», 44 «Расходы на продажу». В состав прочих входят расходы самого разнообразного назначения. Штрафы, пени, неустойки связанные с нарушением экологического и налогового законодательства относятся за счет прибыли после уплаты налогов и влияют на результаты деятельности. Этот способ отражения экологических издержек является примером неэффективной организации учета и не дает возможность выделить из всего потока хозяйственной деятельности, потоков, связанных с воздействием на окружающую среду. На макроэкономическом уровне это выражается в отсутствии в системе национальных счетов достоверной информации об образовании отходов и их утилизации, оценке ресурсных потоков, ущербе, наносимом окружающей среде, затратах на природоохранные мероприятия.

Началом решения проблемы экологизации бухгалтерского учета должно стать «реформирование» первичных документов организации. Они должны содержать данные необходимые для анализа и быть просты в заполнении. Для отражения деятельности в сфере обращения с отходами первичные документы должны: характеризовать основную деятельность, сопряженную с необходимостью проведения сбора, обезвреживания, переработки, размещения отходов; вести учет состава отходов; описывать место сбора, обезвреживания и захоронения отходов; представлять сведения о сокращении или увеличении объемов отходов, стоимости выполненных работ. Ведение таких форм учетных документов позволит анализировать эффективность малоотходных (безотходных) производств, а также демонстрировать влияние суммы связанных с этим затрат на величину дохода от реализации (переработки) отходов. Разработка

необходимых форм документов позволит исключить дублирование информации, увеличить доступность и наглядность данных воздействия на окружающую среду, а также экологизировать показатели финансовой отчетности предприятия. Доработка первичных документов должна способствовать совершенствованию учета данных экологического характера, а также позволить предприятиям регулировать свое развитие с учетом финансового состояния и требований экологической безопасности.

К сожалению, большинство экологических мероприятий и решений, как правило, носят долгосрочный, стратегический характер и мало кто из предприятий предпринимает добровольные решения в отношении экологических проблем. Лишь наиболее осведомленные компании, которые всерьез думают о своем будущем, понимают, что учет экологического фактора необходим для реальной оценки финансовой деятельности [3].

Таким образом, при реализации региональной политики, направленной на охрану окружающей среды необходимо осуществлять планирование движения ВРП и системы, связанных с ним показателей, в соответствии с избранной стратегией развития региона, что обеспечит устойчивость функционирования региональной экономики. Использование системы взаимосвязанных результирующих показателей позволит определить место региона в территориальном разделении труда, установить соотношение между производством и использованием валового регионального продукта, оценить эффективность регионального воспроизводства, проанализировать важнейшие внутрирегиональные экономические пропорции воспроизводства, выделить влияние экологической компоненты на формирование макроэкономических показателей.

Список литературы:

1. Белоусов А. И. Аналитическое моделирование эколого-ориентированного развития предприятия // Теория и практика экономики и предпринимательства — Алушта, Таврический национальный университет, 2008, С. 4.
2. Касьянова А. А. Курс лекций по национальному счетоводству: учебное пособие для вузов — Новосибирск: Издательство СО РАН, 2005. — 206 с.
3. Косарев А. Е. Развитие методов макроэкономического анализа и прогнозирования на основе показателей национальных счетов: дис...канд. экон. наук [Электронный ресурс]. — Режим доступа: // www.diss.rsl.ru
4. Шаронина Л. В. Валовой региональный продукт как индикатор воспроизводственных пропорций мезоуровня экономики: Вопросы теории и методологии: дис...канд. экон. наук [Электронный ресурс]. — Режим доступа: // www.diss.rsl.ru

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ

Лущик Александр Андреевич

*Иркутская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Иркутск*

E-mail: mralexandr@yandex.ru

Планирование, как элемент управленческого решения, имеет признаки четкой структуры последовательных действий в области принятия решений, предплановых работ, работ на стадии планирования и реализации намеченных целей.

Большинство экспертов сходятся во мнении о том, что система территориального планирования и управления без создания механизмов ее согласования, как с системой макроэкономического программирования (федеральный уровень), так и с системой микроэкономического планирования (муниципальное образование, хозяйствующий субъект), будет малоэффективной.

Это отводит особое место формированию плановых и прогнозных документов социально-экономического развития субъектов и групп субъектов Российской Федерации, которые, с одной стороны, способны в рамках стратегии развития регионов синхронизировать свои стратегические цели и задачи со стратегическими приоритетами федерального уровня, а с другой стороны, конкретизировать эти цели и задачи в долгосрочные, среднесрочные и текущие экономические и социальные программы, обеспеченные гарантированной государственной поддержкой [2, с. 57].

Стратегическое планирование и прогнозирование территориального развития в нашей стране имеют давние традиции. Заметными вехами были план ГОЭЛРО и первые пятилетние планы, содержавшие разделы, посвященные регионам, а также крупные региональные программы, которые начали разрабатываться с 1930-х годов («Урало-Кузнецкий комбинат», Ангаро-Енисейская программа, «Большая Волга» и др.).

Система научных обоснований долгосрочного территориального и регионального развития в СССР полностью сложилась в 1970-х годах. Она включила: Комплексную программу научно-технического прогресса на 20 лет (далее — КПНТП), Генеральную схему развития и размещения производительных сил на 10-15 лет, Генеральную схему расселения.

Последняя КПНТП СССР (и РСФСР) была разработана и утверждена на период до 2010 года, а последняя Генеральная схема расселения — до 2005 года. Фактически они прекратили свое существование на рубеже 1990-х годов.

Вследствие распада СССР и радикального изменения политической и экономической среды рекомендации перечисленных стратегических документов стали не приемлемы и потребовали существенной корректировки. Однако многие их методологические элементы и конструкции по-прежнему входят в научный арсенал стратегических разработок.

Работы по территориальным аспектам стратегии социально-экономического развития были продолжены и с началом проведения в России рыночных реформ [1, с. 15-16].

Результаты исследований в 2005 году коллектива ученых из Новосибирска показывают, что «основой разработки и реализации планов и программ любых административно-территориальных образований на современном этапе является также достижение согласия между всеми ветвями власти, бизнесом и гражданским сообществом как в выборе стратегических приоритетов, целей и задач устойчивого развития территории на долгосрочную перспективу, так и в вопросе оптимальности имеющихся ресурсов на решение стратегических приоритетов и текущее функционирование экономического и социального секторов территории» [2, с. 55]. Поведенный в ходе настоящей работы в 2011 г. мониторинг действующих нормативных правовых актов подтвердил действенность данного заключения и актуальность на региональном и местных уровнях на перспективу. Региональная политика, основанная на федеральном законодательстве, должна обеспечивать и определять условия деятельности различных хозяйствующих субъектов, учитывая их интересы, интересы населения и безопасности экологии. Разработка региональных программ является наиболее актуальным и перспективным направлением программно-целевого планирования России и является действенным механизмом модернизации экономики страны и ее устойчивого развития.

Рассмотрим порядок формирования целевых программ на уровне региона, инициированных властями.

Деление программ по целям и сферам распространения компетенций определенных органов различны и зависят от текущих и стратегических задач каждого региона. В свою очередь, сама процедура их разработки интересна своей иерархичностью и возможностью проецирования для работы властей всех субъектов страны. Различные

подходы в разработке программ являются схожими по ряду этапов и могут быть объединены общим алгоритмом (таблица № 1).

Таблица 1.

Этапы порядка формирования целевых программ

Этап	Описание этапа
1. Организационно-подготовительный	1.1. Определение цели программы. 1.2. Выбор источника информационного обеспечения (в случае самостоятельной разработки). Выбор исполнителя (разработчика) программы. 1.3. Определение сроков реализации программы. <i>1.4. Определение конечных объемов бюджетных ассигнований</i>
2. Аналитический	2.1. Содержание проблемы и обоснование необходимости ее решения. Оценка экономического потенциала региона. 2.2. Выработка механизмов привлечения дополнительных ресурсов федерального бюджета и поддержки представителей коммерческого сектора. 2.3. Определение индикативных показателей (по вариантам).
3. Плановый	3.1. Определение этапов реализации программы. 3.2. Выработка программных мероприятий. 3.3. Определение механизма реализации программы. 3.4. Расчет потребности в ресурсах. 3.5. Определение конечных объемов бюджетных ассигнований (по вариантам) 3.6. Расчет эффективности программы (по вариантам).
4. Экспертиза программы, в том числе оценка социального эффекта и воздействия на экологию. Общественное обсуждение.	
5. Разработка окончательного проекта программы.	
6. Подготовка к рассмотрению лицами, принимающими решения.	

Учитывая ограниченность бюджетных средств, в регионах зачастую определение конечных объемов бюджетных ассигнований для реализации программ является ключевым моментом первого этапа, что противоречит принципам планирования и негативно сказывается на конечных показателях, однако является реальией настоящего времени и не может быть упущено из внимания при подходе к планированию в целом.

Правовые порядки принятия решений о разработке программ и их реализации, определение критериев оценки эффективности

закрепляются в соответствующих нормативных правовых актах субъекта Российской Федерации. Программы могут включать в себя несколько подпрограмм, направленных на решение конкретных задач в рамках самой программы.

В качестве принципов формирования целевых программ представляется возможным определить:

- реализацию положений государственной политики в данной проблематике;
- участие максимального количества всех заинтересованных лиц;
- реалистичность достижения выбираемых конечных показателей в определенный период времени;
- возможность разработки и принятия территориальных программ по данной проблематике (муниципальных программ) на базе данной региональной программы.

Учитывая принципы формирования региональных программ на каждом этапе их формирования, разработчики сами определяют жизненное наполнение документального закрепления путей решения той или иной проблемы.

Федеральное законодательство не всегда в должном акценте отражает пути решения проблем, в связи с чем, действенная региональная политика должна своей результативностью показывать и предлагать действенные варианты для социально-экономического развития отдельных ячеек общества, секторов экономики и в целом государства.

Список литературы:

1. Гранберг А. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации. // Вопросы экономики. — 2001. — № 9. — С. 15-27
2. Формирование комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований: учебно-метод. пособие. / В.И. Иванков [и др.]; под общ. ред. Т.В. Псаревой. — Новосибирск, 2005. — 344 с.
3. Обзор нормативных правовых актов подготовлен с помощью системы «КонсультантПлюс».

РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОРОДА

Мошкевич Мария Леонидовна

аспирант ЮЗГУ, г. Курск

E-mail: mmoshkevich@mail.ru

Сегодня оценка инвестиционного потенциала чаще всего производится в рамках оценки инвестиционной привлекательности или инвестиционного климата территории. Широкое распространение получили бально-рейтинговые оценки инвестиционного потенциала, основной целью которых является не расчет количественной величины инвестиционного потенциала, а ранжирование территорий по количеству набранных баллов, характеризующих инвестиционный потенциал. Использование в рейтинговых методиках существенно повышает субъективность полученной оценки.

Большинство существующих на сегодняшний день методик используется для оценки инвестиционного потенциала региона, в то время как муниципальные власти вынуждены разрабатывать собственные методики. При этом очевидно, что непосредственное применение «региональных» методов и приемов оценки инвестиционного потенциала для города недопустимо без учета закономерностей функционирования и развития исследуемой системы.

Поэтому существует объективная необходимость разработки методики оценки инвестиционного потенциала для города как отдельной региональной подсистемы.

На основе анализа статистических данных по г. Курску с использованием метода главных компонент было выделено 4 показателя (качество представления 100%), которые наиболее адекватно характеризуют инвестиционный потенциал города:

1. ресурсный потенциал города, который представляет собой совокупность трудового и финансово-экономического потенциалов;
2. инновационный потенциал города;
3. инфраструктурный потенциал города;
4. потребительский потенциал города.

Предлагаемая структура показателей оценки инвестиционного потенциала города приведена на рис. 1.

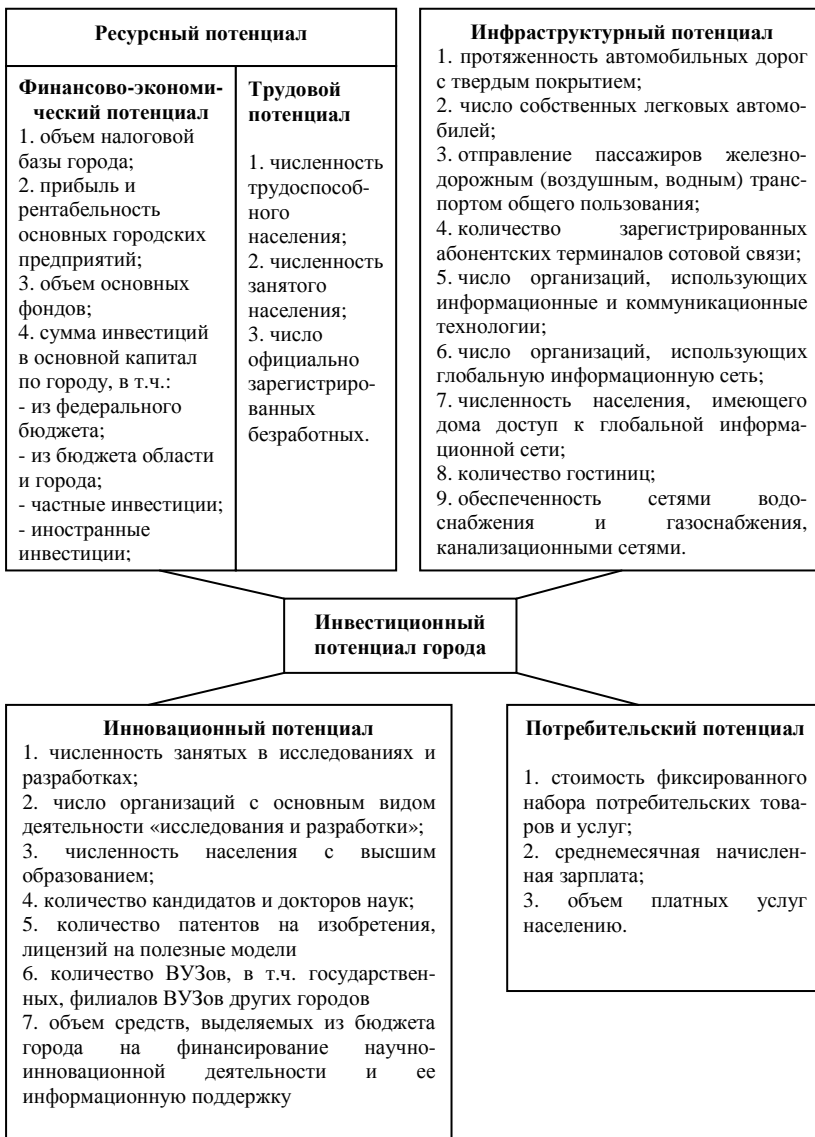


Рисунок 1. Структура показателей оценки инвестиционного потенциала города

Разработанная методика интегральной оценки инвестиционного потенциала города сводится к расчету системы показателей, включаемых в интегральный показатель, установлению их весовых коэффициентов по степени влияния на инвестиционный потенциал на основе корреляционно-регрессионного анализа.

При этом, перед расчетом каждого из интегральных значений потенциала города необходимо осуществлять процедуру стандартизации исходных показателей путем отнесения числового значения n -го показателя потенциала в t -ом году к среднему значению n -го показателя за исследуемый период, вычисленное по формуле средней геометрической.

Использование при стандартизации средней геометрической обусловлено тем, что используемые статистические данные представляют собой равномерные интервальные ряды динамики.

Итоговый интегральный показатель инвестиционного потенциала города рассчитывается по следующей формуле:

$$Y_{\text{ст}}^{\text{инпг}} = \sum_{i=1}^n X_{\text{ст}}^i \cdot k_i, \quad (1)$$

при условии $\sum_{i=1}^n k_i = 1$;

где $Y_{\text{ст}}^{\text{инпг}}$ — интегральный показатель инвестиционного потенциала города;

$X_{\text{ст}}^i$ — стандартизированное значение i -й составляющей инвестиционного потенциала;

k_i — весовой коэффициент значимости i -й составляющей инвестиционного потенциала.

Используя приведенную выше методику, нами были получены расчетные значения интегрального показателя инвестиционного потенциала города и его составляющих: ресурсного, инновационного, потребительского и инфраструктурного потенциалов. На основе расчетных значений был проведен анализ структуры и динамики интегрального показателя инвестиционного потенциала города и его составляющих. Результаты расчетов представлены в табл. 1

Таблица 1.

Результаты анализа структуры и динамики интегрального показателя инвестиционного потенциала города и его составляющих

Год	Инвестиционный потенциал	Темп прироста	Ресурсный потенциал	Доля ресурсного потенциала, %	Темп прироста	Инновационный потенциал	Доля инновационного потенциала, %	Темп прироста	Потребительский потенциал	Доля потребительского потенциала, %	Темп прироста	Инфраструктурный потенциал	Доля инфраструктурного потенциала, %	Темп прироста
2005	0,3775		0,1448	6,30		0,9082	39,51		0,2934	12,77		0,9520	41,42	
2006	0,5665	0,44	0,3941	13,91	1,72	0,9678	34,17	0,07	0,4989	17,61	0,70	0,9719	34,31	1,02
2007	1,2870	1,2	1,5349	35,85	2,89	0,9007	21,04	-0,07	0,8370	19,55	0,68	1,0084	23,56	1,04
2008	0,8813	-0,34	0,7515	18,24	-0,51	0,9122	22,14	0,01	1,4975	36,35	0,79	0,9584	23,26	0,95
2009	1,4487	0,64	1,3950	23,11	0,86	1,2939	21,44	0,29	2,2451	37,20	1,25	1,1016	18,25	1,15

По результатам проведенного анализа можно сказать, что в период до 2007 г. наибольший удельный вес в структуре интегрального показателя инвестиционного потенциала города имели инфраструктурный и инновационный потенциалы. Начиная с 2007 г. началось наращивание доли ресурсного и потребительского потенциалов, что связано с активной реализацией в этот период социально-ориентированных целевых программ, направленных на повышение уровня жизни населения и развитие городского хозяйства.

Исходя из данных анализа динамики инвестиционного потенциала и его составляющих, можно сделать следующие выводы. Наибольшие темпы роста и прироста инвестиционного потенциала наблюдались в 2007 и 2009 гг. В 2008 г. имел место отрицательный темп роста и прироста инвестиционного потенциала, что могло стать следствием мирового финансового кризиса. Также мы видим, что, в этот период отрицательными были темпы роста и прироста инфраструктурного и ресурсного потенциалов, что объясняется снижением, прежде всего, свободных финансовых ресурсов, которые можно направить на развитие городской территории, а соответственно и уменьшением финансирования городской инфраструктуры в кризисный период.

В последние годы рост инвестиционного потенциала города обусловлен в основном высокими темпами роста ресурсного и потребительского потенциалов и увеличением их доли в интегральном показателе. В тоже время инновационный и инфраструктурный потенциалы оказывают все меньшее влияние на изменение инвестиционного потенциала города.

Поэтому на данном этапе Администрации г. Курска необходимо направить усилия на привлечение инвесторов в конкретные и наиболее перспективные инвестиционные проекты, что в итоге повысит инвестиционный потенциал и положительно отразится на устойчивости развития города. Приоритетными должны стать проекты в области развития и модернизации городской инфраструктуры. Также необходимо вкладывать денежные средства в инновационные проекты и научные разработки, касающиеся как вопросов инфраструктуры, так и других направлений деятельности местного сообщества.

Таким образом, разработанная методика дает возможность количественно оценить инвестиционный потенциал города, проанализировать его с целью выявления приоритетного для инвестирования сферы городского хозяйства, а также определения проблемных зон и резервов роста для достижения устойчивого развития территории.

Список литературы:

1. Сайт Госкомстат РФ [электронный ресурс] — Режим доступа www.gks.ru (дата обращения 09.08.2011)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Суракатов Нурмагомед Сайтулаевич

к. э. н., доцент ФГБОУ ВПО «ДГТУ», г. Махачкала

E-mail: sur71@yandex.ru

Особенностью экономической политики России в последние годы является институализация новых центров регулирования внешнеэкономических связей на региональном уровне. Это, с одной стороны, является следствием повышения роли регионов в международной экономической деятельности, и с другой, усиления экономической самостоятельности регионов. Развитие приграничных регионов России имеет большое значение не только для повышения эффективности ее участия в мировой экономике, но и для улучшения региональных пропорций экономики [1]

Среди регионов приграничного пояса более благоприятные условия для развития имеют те, которые располагаются на глобальных коммуникациях и на коммуникациях, обеспечивающих международное региональное сотрудничество. Таким регионом на юге России является Республика Дагестан. В Республике Дагестан уделяется большое внимание вопросам развития взаимовыгодного приграничного сотрудничества. Приграничное сотрудничество с сопредельными государствами осуществляется в рамках решений заседаний межправительственных комиссий Российской Федерации с указанными государствами. Ежегодно проходят заседания межправительственных комиссий по экономическому сотрудничеству между Россией и Азербайджаном, между Россией и Казахстаном и т. д., в которых рассматриваются итоги и перспективы сотрудничества сторон, прежде всего, в экономической сфере.

Проведенный анализ развития внешнеторговой деятельности в Республике Дагестан позволяет сделать следующие выводы.

1. Республика Дагестан относится к регионам с ограниченной открытостью экономики. Показатели внешней торговли характеризуются низким уровнем внешнеторгового оборота на душу населения, отрицательным сальдо внешней торговли, низкой долей экспорта в объеме внешней торговли и промышленном производстве, низкой долей ТЭК в структуре экспорта региона, а также высокой и устойчивой ориентацией внешней торговли на страны СНГ.

2. Торговые отношения субъектов предпринимательства республики более тесно складывались со странами ближнего зарубежья, чем со странами дальнего зарубежья. Данное обстоятельство сложилось

вследствие более прочного сотрудничества с партнёрами бывших республик союза. Объективным фактором, влияющим на слабый рынок с дальним зарубежьем, остаётся низкая конкурентоспособность на мировом рынке отечественных российских товаров, в частности производимых в нашей республике.

3. Внешнеторговыми партнерами РД в основном являются фирмы из прикаспийских государств. Крупнейшим импортером дагестанской продукции традиционно остается Азербайджан. На его долю приходится более 90% от экспортных поставок в страны ближнего зарубежья и свыше 84% от всего экспорта республики. Из стран дальнего зарубежья следует отметить Иран — на его долю приходится половина экспортных поставок Дагестана в эту группу стран.

4. Структура экспорта остается неизменной, т.е. основная доля приходится на экспорт сырья (древесины и нефти); а не продукция передовых, высокотехнологичных отраслей, что свидетельствует о низкой конкурентоспособности товаров отечественных производителей за рубежом; в структуре импорта большую часть составляют продовольственные товары, одежда, обувь. Это подрывает интересы отечественных производителей потребительских товаров; Рост импорта обусловлен увеличением социального уровня жизни, в условиях расширения торговли с Азербайджаном, откуда физическими лицами в массовом количестве завозится дешевая продукция, произведенная в Иране, ОАЭ, Турции, Китае. Ввоз и вывоз высоких технологий составляет незначительную долю в импорте и экспорте республики;

5. Структура экспортно-импортных операций в основном формировалась под влиянием складывающейся экономической конъюнктуры на рынках сырьевых товаров России и зарубежных стран. Предприятия республики недостаточно ориентированы на развитие внешнеэкономических связей и расширение своих экспортных возможностей [2].

Основным направлением развития приграничного сотрудничества Республики Дагестан является приграничная торговля. В последние годы основными внешнеторговыми партнерами являются фирмы из прикаспийских государств. Крупнейшим импортером дагестанской продукции традиционно остается Азербайджан. На его долю приходится более 90% от экспортных поставок в страны ближнего зарубежья и свыше 84% от всего экспорта республики. Из стран дальнего зарубежья следует отметить Иран и Турцию — на их долю приходится половина экспортных поставок Дагестана в эту группу стран. Активизировано участие Республики Дагестан в мероприятиях международного характера, в том числе выставочно-ярмарочная, презентационная деятельность, в ходе которых обсуждаются нефтяная и энергетическая проблематика, освоение

минеральных и биологических богатств Каспия, вопросы транспортного обеспечения и связи, экологические вопросы, проекты сотрудничества в области экономики, промышленности, сельского хозяйства и гуманитарного сотрудничества. В республике проводится целенаправленная работа по развитию туристско-рекреационного потенциала, предпринимаются меры по созданию условий, обеспечивающих возрождение туризма на качественно новом уровне [4].

Одним из важнейших факторов, показателей активности в международном сотрудничестве и привлекательности региона выступает деятельность предприятий с иностранными инвестициями и предприятий со 100% иностранным капиталом. Безусловно, постановка целей привлечения иностранных инвестиций в важнейшие отрасли и технологические процессы должна подчиняться общим задачам развития промышленности республики и устранения ее узких мест.

Вместе с тем, остаётся ряд проблем, являющихся сдерживающим фактором в развитии приграничного сотрудничества Республики Дагестан.

Серьёзное воздействие на динамику развития приграничных связей продолжает оказывать общий неблагоприятный инвестиционный климат на Северном Кавказе: нестабильная общественно-политическая, военная ситуация, дефицит бюджетных средств и высокие риски для иностранных инвесторов.

Все еще остаются нерешенными следующие проблемы: структура экспорта остается неизменной (основная доля приходится на экспорт сырья), а структуру импорта составляют в основном потребительские товары: продовольствие, одежда, обувь; ввоз высоких технологий составляет незначительную долю в импорте в республику. Иностранные инвестиции поступают в незначительном объеме и в основном как вклад в уставный капитал совместных предприятий.

Для дальнейшего развития взаимовыгодного сотрудничества и перехода из сферы торговли в сферу промышленного производства на федеральном уровне важно рассмотреть возможность подписания межгосударственных договоров и соглашений о сотрудничестве приграничных районов РФ с прикаспийскими государствами [3].

Стоит задача активизации работы торговых представительств республики и торговых агентов по расширению рынков сбыта продукции, сотрудничеству и взаимодействию с предприятиями родственного профиля за пределами республики.

Необходимо изыскать возможность доступа к международным ресурсам, имеющим стратегическое значение для экономического развития. Целесообразно создание в Махачкалинском морском торговом порту особой экономической зоны портового типа.

Основными направлениями инвестиционной политики в Республике Дагестан могут стать:

- освоение месторождений углеводородного сырья, в первую очередь на дагестанском побережье шельфа Каспийского моря;
- использование выгодного геополитического положения Республики Дагестан в создаваемом транспортном коридоре «Север-Юг», развитие Махачкалинского транспортного узла;
- воссоздание и наращивание потенциала рекреационного хозяйства республики, использование благоприятных природно-климатических условий для комплексного развития туристско-курортного обслуживания населения;
- производственный комплекс республики, включая пищевую и перерабатывающую промышленность.

Для активизации приграничного сотрудничества РД необходимо в дальнейшем делать акцент на трёх направлениях действий: институциональное, инвестиционное и транспортное. Институциональное направление предполагает дальнейшее развитие договорной базы, создание организационных механизмов и координация их инициатив. Инвестиционное направление предполагает привлечение иностранных инвестиций в республику. Транспортное направление связано с усилением международной транзитной роли республиканских коммуникаций. Для этого необходимо активно вести строительство и реконструкцию современных сухопутных переходов, упрощённых пункт пропуска, продолжить модернизацию морского и авиа портов, существенно повысить качество обслуживания и надёжность автомобильного и железнодорожного транспортных коридоров, пролегающих через Дагестан.

Список литературы:

1. Вардомский Л.Б., Скатерщикова Е.Е. Внешнеэкономическая деятельность регионов России, М.: КНОРУС, 2010 г.
2. Вардомский Л.Б. Приграничный пояс России: проблемы и тенденции развития. Материалы международной НПК, Оренбург, 2000 г.
3. Дохолян С.В. Перспективы использования транспортного коридора «Север-Юг». Сб. науч. тр. Перспективы экономической интеграции прикаспийских государств и их регионов/Материалы Международной НПК. - Махачкала: «Наука ДНЦ», 2010.
4. Мирзабалаев А.Н. Республика Дагестан в экономическом сотрудничестве прикаспийских государств. Сб. науч. тр. Перспективы экономической интеграции прикаспийских государств и их регионов./Материалы Межд. НПК. —Махачкала: «Наука ДНЦ», 2010 г.

СЕКЦИЯ 4.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

«КАДРЫ МОГУТ ВСЕ!»

Гусева Марина Николаевна

*преподаватель экономических дисциплин, Нижнетагильского
горно-металлургического колледжа имени Е.А. и М.Е. Черепановых,
г. Нижний Тагил
E-mail: guseva-tagil@mail.ru*

На сегодняшний день управление персоналом играет ключевую роль в любой организации, так как эффективность использования трудового потенциала предприятия влияет на его рыночную устойчивость и перспективы развития. Поэтому преуспевающие фирмы вкладывают большие денежные средства в развитие трудовых ресурсов, рассматривая его не как издержки, а как активы предприятия. Со временем капитал, вложенный в человека, возрастает, а не уменьшается, как капитал, вложенный в средства производства.

Именно человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы обеспечивают конкурентоспособность и экономический рост предприятия.

Современный этап научно-технической революции привел к качественному изменению роли человека в производстве, превращению его в решающий фактор последнего. Сегодняшний работник должен обладать стратегическим мышлением, предприимчивостью, широкой эрудицией, высокой культурой. Речь идет об общих ценностях, облегчении организационных изменений, предоставлении всем работникам равных возможностей получения достойных зарплаток и служебного продвижения, повышении производительности труда и качества выполнения работ. В то же время неудовлетворенность сотрудников может быть обусловлена не только недостатком опыта и знаний, но и неэффективной структурой организации, внутренними конфликтами, завышенными требованиями. В конечном итоге одновременно происходит не только развитие индивида, но и коллектива, персонала организации в целом.

В крупных западных фирмах развитие персонала (человеческих ресурсов) представляет собой систему взаимосвязанных действий, элементами которой являются выработка стратегии, прогнозирование и планирование потребности в кадрах той или иной квалификации, управление карьерой и профессиональным ростом; организация процесса адаптации, обучения, тренинга, формирование организационной культуры.

Возможности развития должны быть предоставлены всем желающим, ведь оно повышает не только эффективность работы, но и гибкость управления, улучшает моральный климат, облегчает делегирование полномочий, а игнорирование потребности в развитии, новых знаниях и навыках усиливает текучесть кадров.

Помимо непосредственного влияния на финансовые результаты, капиталовложения в профессиональное развитие способствуют созданию, благоприятного климата в организации, повышают мотивацию сотрудников и их преданность организации, обеспечивают преемственность в управлении.

Развитие персонала требует следующих условий:

1. Оценка персонала, т.е. выяснение способностей и возможностей сотрудника. При оценке персонала затрагивается вопрос эффективности работы всего предприятия, т.е. она является базисом для принятия решений по развитию, как персонала, так и всего предприятия.

2. Выяснение целей и задач, стоящих перед сотрудником в будущем. Выполнение этого условия необходимо для определения минимальной квалификации сотрудника, как в настоящий момент, так и в будущем. Таким образом, и сотрудник, и его непосредственный руководитель имеют базис для кратко- и среднесрочного определения целей по повышению квалификации. Цели развития отдельного сотрудника совпадают с целями предприятия. Это прежде всего профессиональное продвижение, признание и личное совершенствование. Основные цели сотрудника:

- выполнять предъявленные к нему требования поставленные задачи;
- быть удовлетворенным своей работой;
- улучшить собственный имидж;
- иметь возможность продвижения по служебной лестнице;
- брать на себя ответственность;
- иметь надежное рабочее место и достаточный заработок.

Достижение этих целей сотрудниками привлекательно и для предприятия, поскольку в этом случае хорошие специалисты

оказываются связанными с предприятием и заинтересованы в его росте. Требования к сотрудникам, помощь и свобода действий при реализации задач, стоящих перед ними, контакт с коллегами и руководителями существенного влияют и на мотивацию и микроклимат на предприятии.

3. Определение стратегических целей предприятия. Предпосылками для планирования развития персонала являются профессионально разработанные цели предприятия на ближайшие годы. Это:

- прогноз потребности в персонале (качественный и количественный); определение потенциальных руководителей (формирование предварительного состава);
- продвижение состава резерва руководителей;
- мероприятия по повышению квалификации;
- оплата труда, ориентированная на выполненную работу [1, с. 123].

Сегодня профессиональные знания человека превратились в важнейший фактор общественного развития. Все страны ОЭСР формируют экономическую политику, базирующуюся на системных профессиональных знаниях, создавая миллионы рабочих мест, связанных с использованием новейших наукоемких технологий.

Следовательно, профессиональное образование человека становится основой для создания и развития интеллектуально — и наукоемких экономик социальной направленности. По оценке ученых экономистов 60—70% прироста национального дохода в странах ОЭСР определяется приростом совокупных знаний, а в целом — уровнем общественного интеллекта. По мнению академика РАН Д.С. Львова современная экономика представляет некую биполярную модель. С одной стороны, основой является производственный капитал, с другой — «мозги», т.е. «знания» представляющие собой нематериальные активы. Производственный капитал оттягивает на себя значительную часть трудовых ресурсов при среднем показателе капитализации производства, вследствие чего является трудоемким. Наукоемкие предприятия, производящие интеллектуальный продукт (новые технологии, хай-тек и т.п.), при незначительной занятости трудовых ресурсов показывают в несколько раз выше норму капитализации [4, с. 12]

В большинстве стран ОЭСР (по данным Всемирного банка) на протяжении последних пятнадцати лет рост добавочной стоимости в областях, базирующихся на «интеллектуальных ресурсах», в среднем составлял 3%. Ранее этот показатель не поднимался выше 2,3%. Доля

наукоемких отраслей в совокупном доходе экономик ряда развитых стран постоянно увеличивается.

Управление персоналом организации требует особого анализа, поскольку человеческий ресурс — в целом, один из наиболее значимых ресурсов организации.

В учебных заведениях он приобретает особое значение по нескольким причинам.

Во-первых, это ресурс, наиболее подвластный руководителю в рамках финансовой и материальной ограниченности ресурсов.

Во-вторых, персонал заведения — это, прежде всего, педагоги, от качества работы которых зависит не только успешность самой организации, но и развитие учеников.

Вообще в России идет становление новой системы образования, ориентированной на принципиально другое качество, что сопровождается существенными изменениями в педагогических технологиях, соответствующих требованиям современной экономики. Роль и значение специалистов общего образования возрастает. Поэтому сохранение и развитие системы подготовки в учебных заведениях высшего профессионального образования продиктовано тенденциями экономического развития. Новые социально-экономические отношения выявили многогранность противоречий, существующих в системе общего профессионального образования. Главные из них — между объективно существующими потребностями общества в высококвалифицированных специалистах и недостаточной эффективностью педагогических технологий, между потребностями практики в переходе к личностно-ориентированному обучению и недостаточной методической и технологической подготовкой педагога к реализации соответствующих технологий обучения, между обновляемым содержанием и традиционной формой его реализации.

Выявленные противоречия особенно ощутимы в системе среднего профессионального образования: изменение статуса учреждения СПО, новый контингент студентов, приток в техникумы и колледжи инженерно-технических работников, не владеющих педагогическими знаниями, жесткие требования к выпускнику — все это заставляет искать нетрадиционные и эффективные формы обучения в УСПО.

В настоящее время серьезной задачей является необходимость повышения уровня подготовки педагогических кадров. Несмотря на высокий процент преподавателей с высшей и первой квалификационной категорией, наличие увлеченных, активных, талантливых педагогов-энтузиастов, готовность к переходу на новые

образовательные стандарты, к использованию современных образовательных технологий, к целесообразной модернизации образовательной деятельности остается низкой. Высок средний возраст педагогов. Приток молодых кадров существенно сдерживается недостаточным материальным стимулированием труда в этой сфере и, как следствие, падением престижа профессии педагога. Существующая система подготовки кадров в педагогических вузах не решает проблемы обновления и повышения кадрового потенциала общеобразовательных учреждений. Процент выпускников педагогических колледжей, работающих по выбранной специальности, существенно выше соответствующих показателей для педагогических вузов. Остается малоэффективной система повышения квалификации педагогических работников. Традиционная модель повышения квалификации педагогов предполагает периодическое, обычно связанное с необходимостью подтверждения квалификационной уровня или прохождения конкурсных процедур, освоение одной из предлагаемых ограниченным числом учебных центров образовательных программ. Преподаватели общеобразовательных учреждений вообще, как правило [2, с. 89].

В системе образования ощущается дефицит квалифицированного административно-управленческого персонала, владеющего современными технологиями планирования и организации деятельности образовательных учреждений.

Переход от административного управления к децентрализованным, гибким управленческим структурам предъявляют новые требования ко всей системе организации управления СПО. Необходима модернизация системы управления СПО, которая должна обеспечить адаптацию в средних профессиональных учебных заведениях к новым экономическим и социальным условиям, определение стратегических ориентиров развития на перспективу. Успешность этого процесса определяется многими факторами, важное место среди которых занимают наличие информации об инновационном управленческом опыте, владение современными технологиями управления, наличие команды подготовленных и заинтересованных менеджеров образования, а также возможность опереться на профессиональную консалтинговую поддержку в деле реструктуризации управления в СПО.

Для того чтобы улучшить деятельность образовательного учреждения, повысить заинтересованность работников в результатах труда можно обратиться в консультационные фирмы, но и здесь добиться хороших результатов возможно только при одном условии,

когда руководитель точно знает, чего он хочет получить на выходе [3, с. 153].

К сожалению, отечественные руководители чаще склонны обращаться за консультированием в области финансов, маркетинга, права, чем управления персоналом или оргразвития. Часто бывает что владельцы, являясь и управленцами организации, обращаясь к специалистам в области управления персоналом или организационного развития, спустя некоторое время начинают корректировать их деятельность, затем отказываясь от их услуг, обосновывая это тем, что создав свой бизнес они лучше знают «как надо»... не осознавая, что это так же бессмысленно, как, например, подготовить половину финансовой отчетности, или ждать хорошего результата проведя только треть рекламной кампании. Это объясняется тем, что изменение управления обычно подразумевает перемену в поведении, взглядах и методах работы лично руководителя.

Для подавляющего большинства российских организаций привлечение консультантов является не позволительной роскошью. Поэтому приходится руководителям полагаться на свой здравый смысл, на интуицию, на опыт, а это не всегда дает хорошие результаты.

Список литературы:

1. Базаров Т.Ю. Управление Персонала: Учеб пособие для студ. Высш.учеб заведений. —2-е изд., стрер. —М.: Издательский центр «Академия», 2003. — 224 с.
2. Кафидов В.В. Управление Персоналом: Учебное пособие для вузов.- 3-издание—М.:Академический Проект: Трикса, 2005. — 144 с.
3. Ползунова Н.Н., Краев В.Н. Исследование систем управления:Учебное пособие для вузов. — М.: Академический Проект; Триста, 2006. —240 с.
4. Модернизация российского образования: документы и материалы / Редактор-составитель Э. Д. Днепров. — М.:ГУ ВШЭ,2002. — 332. — (Серия:Библиотека развития образования).

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ПРОВЕДЕНИЮ КАДРОВОГО АУДИТА В ОРГАНИЗАЦИИ

Логинова Екатерина Александровна
специалист по кадрам НТФ ИРО,
г. Нижний Тагил
E-mail: ekaterina_loginova86@mail.ru

Продуктивная деятельность организации невозможна без анализа трудовых показателей, который позволяет оценить экономическое состояние трудовой сферы, определить резервы более эффективного использования рабочей силы, найти пути улучшения социально-трудовых отношений в коллективе. Вместе с тем существует и ряд специфических показателей, без которых деятельность организации будет недооценена: текучесть кадров; соблюдение трудовой дисциплины; готовность персонала к организационным изменениям; удовлетворенность работников организацией труда и условиями работы и др. [1, с. 3].

С каждым годом исследования в области управления персоналом приобретают все большую значимость по ряду причин:

- работа службы управления персоналом имеет большой юридический смысл для работодателей. Отказ от исполнения требований законов о равной занятости или безопасности труда может служить предметом служебных разбирательств и подвергнуть организацию искам;
- вложения в персонал увеличиваются, что обуславливает важность проблемы их окупаемости. Для большинства предприятий зарплата и льготы часто представляют главные операционные расходы. Неудачный план вознаграждений может быть дорогостоящим, даже губительным в смысле выживания компании;
- деятельность службы управления персоналом помогает управлять производительностью организации и качеством рабочей жизни;
- в условиях жесткой конкурентной борьбы за освоение новых рынков сбыта товаров, необходимости завоеваний популярности у покупателей, организации начинают все больше заботиться о создании своего позитивного имиджа. А он складывается в том числе и из отношения организации к своим работникам, соблюдения их прав и гарантий [6, с. 154].

Следовательно, возникла потребность в новых способах и методах оценки деятельности организации, позволяющих более подробно и всесторонне анализировать и прогнозировать трудовую деятельность, разрабатывать рекомендации по управлению персоналом, повышению эффективности социально-трудовой и экономической деятельности организации [1, с. 4].

Один из способов оценки трудовой деятельности и анализа трудовых показателей — создание аудита персонала организации, особого направления аудиторской и консультационной работы.

Аудит персонала — это система консультационной поддержки, аналитической оценки и независимой экспертизы кадрового потенциала организации, которая наряду с финансово-хозяйственным аудитом позволяет выявить соответствие кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития; соответствие деятельности персонала и структур управления организации существующей нормативно-правовой базе; эффективность кадровой работы по решению задач, стоящих перед персоналом организации, ее руководством, отдельными структурными подразделениями; причины возникающих в организации социальных проблем (рисков) и возможные пути их разрешения или снижения их негативного воздействия [4, с. 56].

Чтобы провести подобную комплексную оценку, нужны квалифицированные специалисты. В связи с тем, что само понятие «кадровый аудит» появилось недавно, единых стандартов подобной оценки пока нет, как нет и аттестованных «кадровых аудиторов».

Возникает вопрос: кому же тогда следует проводить эту процедуру? Существуют как минимум три способа. Во-первых, кадровый аудит могут осуществить те кадровики, что уже имеются. Во-вторых, может прийти новый менеджер по персоналу — HR-директор, который сторонним взглядом оценит существующие недостатки и недочеты. В-третьих, компания может обратиться к консалтинговым агентствам и пригласить оттуда внешних консультантов.

Но большинство компаний прибегают к третьему подходу, так как многие из внешних консультантов обладают профессиональным образованием и достаточным опытом, и в то же время не принадлежат к разным внутрифирменным группировкам. То есть они могут объективно посмотреть на вещи [7].

Консультирование по проведению кадрового аудита является одним из направлений управленческого консалтинга.

Управленческий консалтинг — это профессиональная помощь в анализе и решении проблем функционирования и развития организаций, оказываемая специалистами по управлению руководителям и управленческому персоналу этих организаций в форме советов, рекомендаций и совместно вырабатываемых решений [5, с. 848].

С позиции предмета консультирования, в Европейском справочнике консультантов по менеджменту в настоящее время консультационные услуги объединены в восемь групп. Одна из групп раскрывает направления консультирования по управлению кадрами: профессиональное движение и сокращение штатов; культура корпорации; равные возможности; поиск кадров; отбор кадров; здоровье и безопасность; программы поощрения; внутренние связи, коммуникации; оценка работ; трудовые соглашения и занятость; обучение менеджменту; планирование рабочей силы; мотивация; пенсии; анализ функционирования; психологическая оценка; вознаграждение; повышение квалификации работников [2, с. 48].

В России консультационная деятельность в качестве профессиональной стала активизироваться в начале 90-х гг. К настоящему времени уже накоплены некоторые теоретические знания и практический опыт в данной области, что позволяет судить о тенденциях развития консультационных услуг в нашей стране. В области консультирования, связанной с кадрами в России выделяют кадровый консалтинг (рекрутмент), как отдельный вид консалтинга он стал развиваться в связи с постоянно растущей потребностью в руководящих кадрах и высококвалифицированных специалистах [2, с. 54]. Кадровый консалтинг в нашей стране рассматривается достаточно узко и включает в себя лишь оказание услуг по подбору и оценке кадров.

Однако кадровое консультирование может проходить в разных масштабах, начиная с всеобъемлющих проектов (оценка трудовых ресурсов приобретаемой организации или комплексная оценка вклада корпоративной практики управления занятостью в реализации стратегии компании) и заканчивая небольшими консультациями (проведение семинара по управлению или консультация по проблемному сотруднику) [3, с. 276].

Рассмотрим консультирование по проведению кадрового аудита в организации.

Выделяют четыре последовательных этапа аудита персонала: 1)подготовительный; 2) сбор данных; 3) оценка и анализ информации; 4)обобщения, оценки, выводы и рекомендации [1, с. 58].

На *первом этапе* консультант и клиент встречаются, пытаются как можно больше узнать друг о друге. Консультант формирует общие представления о субъекте экономики: собирает информацию об основных направлениях деятельности, отраслевом положении, внешних и внутренних факторах влияния.

Далее консультант проводит предварительную диагностику состояния социально-трудовой сферы (определяет эффективность использования персонала, рабочего времени, систем мотивации и оплаты труда, условий труда, организации социально-трудовых отношений, работы служб управления персоналом и т. д.).

На следующей стадии данного этапа определяются цели аудита, осуществляется подбор персонала для проведения аудита, разрабатываются внутриорганизационные документы (приказ, распоряжение), определяются сроки, задачи, исполнители и участники аудита. Проводится инструктаж исполнителей и участников, разрабатывается план сбора, предоставления и программы рассмотрения анализируемой информации.

С консультантом заключается договор на проведение аудиторской проверки.

На *втором этапе* осуществляется проверка документации и отчетности (анализ должностных инструкций, трудовых книжек, данных о приеме, увольнениях, обучении и переподготовке кадров, оплате и стимулировании труда), мониторинг персонала, проводятся наблюдение, опросы, анкетирование, беседы с сотрудниками, осуществляется предварительная обработка статистических данных.

На *третьем этапе* полученная информация обрабатывается и формализуется в виде таблиц, схем, графиков, диаграмм, а потом по разработанному алгоритму осуществляются анализ и оценка данных о деятельности персонала путем сравнения с другими аналогичными организациями или научно обоснованными нормами и нормативами, путем применения методов экспертной оценки.

На *четвертом этапе* готовится заключение о результатах аудиторской проверки, формулируются выводы и рекомендации по рационализации труда персонала и совершенствованию службы персонала организации. Обсуждаются основные выводы с менеджерами организации, представляется аудиторское заключение.

Подводя итоги, необходимо отметить, что понятие «кадровый аудит» появилось недавно, единых стандартов подобной оценки пока нет, как нет и аттестованных «кадровых аудиторов». Но большинство компаний прибегают к услугам внешних консультантов, так как они обладают профессиональным образованием и достаточным опытом.

Консультирование по проведению кадрового аудита состоит из четырех последовательных этапов, реализация которых позволяет обнаружить и убрать слабые места в системе управления персоналом до того, как они значительно скажутся на выживаемости организации при изменении внешней ситуации на рынке.

Список литературы:

1. Аудит и контроллинг персонала организации: Учеб. пособие / Под ред. проф. П.Э. Шлендера. — М.: Вузовский учебник, 2009. — 224 с.
2. Васильев Г.А. Управленческое консультирование: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 061100 (Менеджмент организации) / Г.А. Васильев, Е.М. Деева. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 255 с.
3. Жбанова Н.Г. Консультирование в сфере управления человеческими ресурсами // Проектирование модели менеджмента организации: научные и прикладные аспекты [Текст] : сб. науч. ст. VII междунауч.-практ. конф.; Урал. гос. пед. ун-т; под науч. ред. А.А. Симоновой; под общ. ред. Л.Ю. Шемятихиной; Екатеринбург: [б.и.], 2010. — 384 с.
4. Колбасов И.В. Диагностический метод аудита в сфере управления человеческими ресурсами как средство повышения эффективности организации // Управление персоналом. 2008. № 10. С. 55—56.
5. Кравченко А.И., Тюрина И.О. Социология управления: фундаментальный курс: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Академический Проект, 2005. — 1136 с.
6. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2010. — 672 с.
7. Филина Ф.Н. Серьезная задача для современной компании — «аудит людей» [Текст] // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. 2007. № 2. Доступ из информационно-правовой системы «ГАРАНТ ЭКСПЕРТ».

ПРОГРАМНО-ЦЕЛЕВАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ КОНФЛИКТАМИ, КАК ОСНОВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРОЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Пахомова Юлия Александровна
аспирант ЮЗГУ, г. Курск

Головин Алексей Анатольевич
д. э. н., проф., зав. кафедрой экономики и управления ЮЗГУ,
г. Курск
E-mail: pahomova_ja@mail.ru

На уровне кооперативной организации трудовой конфликт следует рассматривать как один из способов взаимодействия сложных систем, который с одной стороны может стимулировать достижение целей устойчивого функционирования и развития в социально-трудовой сфере, а с другой способен вызвать социальную нестабильность и дезорганизацию.

В связи с этим при формировании системы управления трудовыми конфликтами в организациях потребительской кооперации предлагается применять программно-целевой подход.

Применение программно-целевого подхода направлено на достижение поставленных целей управления трудовыми конфликтами и конечных результатов с наименьшими затратами, сконцентрировать усилия на решение первоочередных задач, объединить интересы работодателей в лице руководителей кооперативных организаций, работников и государства.

Разработка и реализация системы управления трудовыми конфликтами в организациях потребительской кооперации осуществлялась на основе основных принципов системного подхода — целенаправленности, эффективности, оптимальности, многовариантности, комплексности, системности и др. [2, С. 33].

На основании теоретических аспектов нами разработана модель программно-целевого управления трудовыми конфликтами в организациях потребительской кооперации представленная на рисунке 1.



Рисунок 1. Программно-целевая модель системы управления трудовыми конфликтами в организациях потребительской кооперации

С функциональной точки зрения данная модель представляет собой информационно-управленческую систему, основное назначение которой заключается в своевременном эффективном разрешении трудовых конфликтов и предотвращении их дисфункциональных последствий для кооперативных организаций [4, С. 67].

В представленной модели субъект управления принимает управленческие решения, ориентируясь на динамику факторов внешней среды и состояние социально-трудовой сферы кооперативной организации; разрабатывает прогнозы развития конфликтной ситуации, ставит цели и уточняет состояние объекта программно-целевого управления, а также принимает участие в разработке целевых критериев и показателей эффективности принятых решений.

Важным элементом построения системы управления трудовыми конфликтами в организациях потребительской кооперации является определение целевого ориентира ее функционирования, установление которого обычно связывается с блоком определения желаемого состояния объекта [1, С. 94].

Именно через этот блок, в явной или латентной форме заложенной в структуре любого диагностического средства, заложены ориентиры целевого состояния системы. Только в соотношении с ним и через заложенные в нем показатели происходит идентификация диагностируемого объекта и оценка его реального состояния.

Исследование конфликтной ситуации и построение комплексной целевой программы ее разрешения, предполагает оценку стратегических альтернатив и их влияния на целевые показатели объекта управления. При этом социально-экономические альтернативы позволяют формировать варианты, которые приводят к разным целевым показателям. Следует учитывать, что цель может быть рассмотрена в динамике как переход от определенного уровня показателей цели к более высокому уровню.

Цель оценки организационно-экономических альтернатив, заключается в обосновании условий реализации принятых решений, продолжительности программных мероприятий и затрат на их осуществление.

В результате выбора варианта реализации комплексной целевой программы по одному или нескольким критериям, программные мероприятия должны быть включены в стратегические планы подразделений кооперативных организаций, которые принимают участие в осуществлении программно-целевого управления трудовыми конфликтами.

Цикл системы управления завершает контроль полученных результатов реализации программных мероприятий и на этой основе — оценка эффективности выбранной стратегии управления трудовыми конфликтами, а также степени достижения поставленных целей комплексной целевой программы. Таким образом, алгоритм выработки решения содержит не только внутренние контуры интеграционных решений, но и внешние, позволяющие уточнить стратегические и промежуточные цели управления трудовыми конфликтами.

В рамках практической реализации программно-целевого управления, на основе имеющейся информации, целесообразно использование методов экспертных оценок и технологий прогнозного моделирования трудовых конфликтов, обеспечивающих возможность проверки гипотезы и позволяющих выявлять ошибки и исправлять их без существенных реальных моральных или материальных издержек [3, С. 64]. Использование указанных методов и технологий дает возможность: производить проверку предлагаемых модификаций системы и процессов программно-целевого управления трудовыми конфликтами; изучать организацию и структуру системы управления трудовыми в динамике; проверять действия различных сил, факторов и условий в тех процессах конфликтного взаимодействия, реальное протекание которых в действительной обстановке осуществить в данный момент времени достаточно сложно, или невозможно.

Как видно из рисунка 1, представленная модель программно-целевого управления трудовыми конфликтами в организациях потребительской кооперации состоит из следующих элементов: субъект управления — руководители и кадровые службы кооперативных организаций; управляющее воздействие — осуществляется через заключение и контроль за выполнением коллективных договоров (соглашений); разработку и реализацию планов мероприятию по управлению трудовыми конфликтами; объект управления — социально-трудовые отношения; обратная связь — информация об изменениях в социально-трудовой сфере организаций потребительской кооперации, получаемая из внутренней и внешней среды (федеральной службы занятости, налоговых органов, органов по статистике, профсоюзов, работников, а так же результаты мониторинга).

Таким образом, предлагаемая модель управления трудовыми конфликтами — это информационно-управленческая система, предназначенная для превентивного и своевременного урегулирования трудовых конфликтов, задача которой состоит в том, чтобы на базе серьезного диагностического и прогностического анализа отслеживать

зарождение и развертывание конфликтных процессов в социально-трудовой сфере кооперативной организации и в зависимости от их характера выдвигать обоснованные предложения по предотвращению, локализации, регулированию.

Список литературы:

1. Глаз Ю.А. Система управления трудовыми ресурсами организации // Вестник потребительской кооперации — Выпуск 3(35). — 2010. — С. 94-98
2. Макринова Е.И., Пахомова Ю.А. Диагностика противоречий и конфликтов в социально-трудовой сфере организаций потребительской кооперации // Вестник потребительской кооперации. — Выпуск 3(35). — 2010. — С. 30-35
3. Моргунов Е., Рязанова Н. Психологическая конфликтология // Секретарское дело. — Выпуск 4(80). — 2007. — С. 36-100
4. Фомин Г.П. Модели конфликтов // Менеджмент в России и за рубежом. — Выпуск 6. — 2001. — С. 64-71

СЕКЦИЯ 5.

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В РАКУРСЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ, ИЛИ МСФО В РФ

Ершова Анастасия Михайловна

студентка ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: anastasiya-e@yandex.ru

Трунина Валентина Федоровна

к. с. н., доцент ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: valentinafedorovna2011@ya.ru

В октябре 2011 года Министерством финансов в электронном варианте был представлен проект приказа о внедрении на всей территории Российской Федерации международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). В течение двух недель министерство собирает рекомендации экспертов и мнения о данном проекте, после чего МСФО будут официально опубликованы на русском языке и станут обязательными для применения в России. Утверждение системы МСФО не является неожиданным событием для участников рынка России, на данный момент многие компании освоили новые стандарты, часть организаций планировала данный переход.

Международные стандарты финансовой отчетности представляют собой набор методов аналитического описания хозяйственных операций и экономических показателей для формирования финансовой отчетности хозяйствующими субъектами для значительной части экономик земного шара. Чтобы определить причины перехода к МСФО, необходимо знать особенности данной системы и её отличия от российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) [3, с. 22]

Одним из отличий выступает факт того, что в РСБУ не прописано то, что цель отчетности заключается в раскрытии информации о предприятии по запросу большого круга лиц при оценке

экономического положения организации и принятия решений, что обусловлено приоритетом в МСФО содержательной части над формой.

МСФО не содержат требования о том, что отчетная дата должна быть твердо зафиксирована. Доходы и расходы хозяйствующего субъекта заносятся в отчетность по мере их возникновения, а не по мере фактического проведения операций по получению или выплате денежных средств или их эквивалентов.

Нелогичным, на первый взгляд, может показаться отсутствие в МСФО требования рациональности бухгалтерского учета, но данный факт обусловлен приоритетностью в международных стандартах направлять все внимание на составление финансовой отчетности, а не на бухгалтерский учет. При этом, рациональность является определяющей характеристикой при формировании информации для финансовой отчетности по МСФО.

МСФО, в отличие от РСБУ, предполагают более гибкий подход к формату составления отчетности, т.к. отсутствует твердое закрепление валюты и языка, на котором представлена отчетность.

В вопросе последовательности составления финансовой отчетности РСБУ не содержат замечания о том, в каких случаях возможны отступления. В МСФО не регламентировано наличие аудиторского заключения, а также представление промежуточной финансовой отчетности.

Согласно МСФО организации могут распределять активы и обязательства на долгосрочные и краткосрочные, учитывая степень их ликвидности [2].

Безусловно, приведенные выше различия можно продолжить, но выделим такие особенности, как то, что российские положения по бухгалтерскому учету в первую очередь учитывают требования законодательства, аудиторов и налоговых органов и не отражают влияния уровня инфляции, в то время как в международных стандартах главным выступает наиболее объективное и приближенное к реальности отображение хозяйственной деятельности субъекта.

В чем заключаются преимущества перехода на МСФО для российской экономики? С учетом ориентиров внешней политики следует отметить, что система международных стандартов упрощает решение вопроса о вступлении России во Всемирную торговую организацию. Кроме этого, наличие МСФО на предприятии облегчает процесс ознакомления перспективного иностранного инвестора с рентабельностью организации и увеличивает шансы привлечения финансовых вложений.

В том числе необходимость применения МСФО диктует присутствие среди собственников организации, корпорации иностранных представителей, а также тот факт, по которому многие российские предприятия являются подразделениями зарубежных компаний и проходят в соответствии с этим международный аудит.

Одним из особых преимуществ отчетности по МСФО выступает тот факт, что при выдаче кредита большинство банков и все крупные иностранные кредиторы, банковские подразделения принимают документы, составленные именно по международным стандартам. Помимо этого, в условиях глобализации компании в России все чаще и чаще переходят к поставкам материалов из-за рубежа, обращаются за услугами лизинга, соответствие финансовой отчетности МСФО при заключении или продлении договоров с зарубежными партнерами, согласно их требованиям, является обязательным.

Например, для «Альфа-Банка» метод построения отчетности достаточно важен: если отчет проведен по международным стандартам, то стоимость услуги кредитования намного ниже.

На основании финансовой отчетности по МСФО реальной предоставляется возможность проведения сравнительного анализа экономического состояния организации по интересующим компонентам с положением зарубежных компаний. При планировании финансовой стратегии предприятия данная информация позволяет учесть иностранную конкуренцию.

Изучив характерные особенности МСФО, можно сформулировать рекомендации по переходу организаций к МСФО в РФ:

- первым мероприятием по подготовке финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО должно стать создание вступительного баланса. Вступительный баланс должен быть составлен по информации, поступившей за два года до момента перехода на новые стандарты.
- повышение квалификации работников бухгалтерии и финансового отдела в соответствующем направлении и с акцентом на изучение английского языка.
- проведение конференции по соответствующей тематике уже имеет место в столице, но следует организовывать данные мероприятия и в других регионах, чтобы обмениваться опытом и прослушать рекомендации по практике внедрения МСФО со стороны ведущих специалистов могли все участники экономических отношений страны.
- в России преобладают холдинги, представляющие собой совокупность организаций, принадлежащих различным владельцам, но

фактически находящихся под контролем у одного человека или небольшой группы лиц. Для предстоящей консолидации по МСФО такого типа структуры должны быть упорядочены.

- на отчетную дату организации нужно принять учетную политику, отвечающую всем требованиям системы новых стандартов. Соответствующие изменения должны быть проведены в высшей степени корректно, т.к. внесение поправок в учетную политику по МСФО достаточно сложная, затратная процедура.

- становление и развитие системы корпоративного управления нужно привязать организационно к внедрению МСФО, что даст еще большую надежность в управлении бизнесом.

- следует исключить возможность частичного одобрения МСФО или принятия или утверждения отдельных стандартов с сокращениями и/или модификациями.

- для малого и среднего бизнеса существует возможность применения упрощенной системы МСФО.

Таким образом, прогнозируя результаты от внедрения МСФО в Российской Федерации, ожидаются существенные выгоды для значительного числа заинтересованных лиц. Наличие высокого качества финансовой отчетности станет существенным преимуществом для предприятий, желающих привлечь инвестиции. Внешние инвесторы, в свою очередь, положительно относятся к отчетам, содержащим доступную и объективную информацию. Со стороны управления финансовые показатели и результаты организации станут более прозрачными, что повысит гибкость управления и скорость принятия решений. Государственные представители смогут повысить устойчивость рынка капитала России, привлечь финансовые поступления из-за рубежа. Обобщая, можно с уверенностью сказать, что заинтересованные лица выиграют от повышения уровня прозрачности счетов компаний. Необходимо в глобальном масштабе использовать только один набор качественных стандартов бухгалтерского учета, чтобы инвесторы на рынке могли оценить свои возможности на сопоставимой основе [1, с. 124]

Среди ряда положительных тенденции при переходе к МСФО имеют место и такие сопутствующие этому процессу проблемы, как неполнота учета отраслевой специфики и необходимость несения дополнительных финансовых затрат. МСФО создавались как система общих правил и требований, не учитывающих отраслевые особенности, с которыми неизбежно сталкиваются компании, осуществляющие деятельность в той или иной сфере бизнеса. Переход к составлению отчетности на основе международных принципов —

весьма дорогостоящий процесс не только для отдельных предприятий, но и для государственных органов, выполняющих надзорные функции, в особенности налоговые органы. Однако влияние указанного отрицательного фактора определенным образом нивелируется ожидаемыми экономическими выгодами от введения МСФО.

К тому же, основными отличиями МСФО от российской системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности являются, во-первых, отсутствие в МСФО четких правил отражения конкретных хозяйственных операций, поскольку они регламентируют принципы составления отчетности, в то время как в сложившейся российской практике предусмотрено достаточно жесткое регулирование всего учетного процесса — от форм первичных учетных документов и типовых бухгалтерских проводок до форм отчетности. Резкий переход на МСФО может снизить эффективность учетного процесса, поэтому необходимо привлечение аудиторов для дополнительного контроля, возможно, на этапе внедрения.

Подводя итоги, следует отметить, что переход к международным стандартам финансовой отчетности является одним из важнейших событий для российской экономики на пути к глобализации, т.к. развитие и адаптация международных стандартов является важным условием интеграции отечественных компаний в мировую экономику.

Список литературы:

1. Кузьмина И.В. Статус МСФО в современном мире // Финансовый менеджмент. 2010. № 2
2. Проект приказа Минфина России «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www1.minfin.ru/ru/accounting/mej_standart_fo/
3. Соснаускене О.И. Как привести российскую отчетность в международный стандарт. Альфа - пресс, 2005. — 192 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ

Коробейникова Наталия Сергеевна

студентка ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: natalyk-90@mail.ru

Трунина Валентина Фёдоровна

к. с. н., доцент «ЭУ», г. Волгоград

E-mail: valentinafedorovna2011@yandex.ru

В целом расходы на рекламу представляют собой расходы организации по целенаправленному информационному воздействию на потребителя для продвижения продукции (работ, услуг) на рынках сбыта, что способствует повышению уровня значимости предприятия в условиях глобализации мировой рекламной индустрии.

На сегодняшний день, для того чтобы об организации узнали больше, ей просто необходима реклама. Финансово состоятельные организации могут позволить себе обратиться в рекламные агентства полного цикла. Компании с более скромными возможностями могут создать собственное рекламное подразделение. Некоторые компании и вовсе обойдутся без рекламы. Но какой бы способ реализации рекламной политики компания не выбрала, главный бухгалтер может столкнуться с множеством вопросов, связанных с учетом расходов на рекламу.

Необходимо понимать, что налоговый учет затрат на каждый конкретный вид рекламы довольно сложен, так как имеет много особенностей. Связано это тем, что в большинстве случаев понятие рекламы по-разному трактуется налогоплательщиками, налоговыми органами и арбитражными судами. Кроме того, один вид рекламных расходов полностью уменьшают налогооблагаемую прибыль, другие (нормируемые) уменьшают ее частично, третьи — вообще нельзя относить к рекламе. Именно поэтому актуальность данной статьи заключается в рассмотрении проблем налогообложения и учета рекламных расходов. Соответственно, рекламные ошибки могут стоить очень дорого, особенно для небольшой организации.

Учитывая, что в бухгалтерском учете методика отражения расходов на рекламу не урегулирована, организация-рекламодатель вправе самостоятельно определять состав и номенклатуру рекламных расходов, руководствуясь признаком экономической принадлежности расходов к рекламному мероприятию в соответствии с законодательно

закрепленным определением рекламы, данным в ч. 1 ст. 3 Закона о рекламе. При этом в бухгалтерском учете (в отличие от налогового учета) организация-рекламодатель списывает расходы на рекламу, произведенные в соответствии с действующим законодательством, без каких-либо ограничений [2].

Расходы на рекламу являются косвенными расходами в бухгалтерском учете, если учетной политикой организации не предусмотрено иное: их относят на счет 90 «продажа» в конце каждого месяца в полном объеме независимо от того, дала ли реклама эффект и производится ли уже продажа товара на продвижение каждого направления.

Для получения наибольшего эффекта от рекламы компании все чаще пользуются различными рекламными конструкциями и интернет сайтами.

Рекламная конструкция для рекламных агентств относится к основным производственным фондам или к материалам, и стоимость этих ценностей включается в расходы по средствам списания амортизации или материальных расходов на производство и реализацию. Использование рекламораспространителем статьи расходов на рекламу для учета стоимости рекламной конструкции иногда бывает неоправданно.

При оприходовании рекламной конструкции следует руководствоваться правилами ПБУ 6/01, п. 5 которого гласит, что активы, отвечающие определению основного средства и стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не более 20 000 рублей за единицу, могут отражаться в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе материально- производственных запасов. В целях обеспечения сохранности этих объектов в производстве или при эксплуатации в организации должен быть организован надлежащий контроль за их движением. Это означает, что носитель наружной рекламы стоимостью в пределах указанного лимита может быть оприходован по счету 10, «Материалы» — на специально предусмотренных для таких активов субсчете— и при вводе в эксплуатацию одновременно списан на счет 44, «Расходы на продажу» [3].

Аналогично следует поступить с объектом, не отвечающим определению основного средства, уже независимо от стоимости (например, если срок службы рекламной конструкции менее года).

Если организация решила создать интернет-сайт для рекламных целей, то нужно учесть ряд особенностей:

1. Учет затрат на создание web-сайта зависит от того, получает организация исключительные права на эти объекты интеллектуальной собственности (программы для ЭВМ) или нет.

Организация, которая приобретает исключительные права на созданный сайт должна иметь документ, подтверждающий право на объект интеллектуальной собственности (свидетельство об официальной регистрации).

Если к организации перешли исключительные права на использование программного продукта, она учитывает созданный сайт в бухгалтерском учете как нематериальный актив (далее НМА) (пункт 4 ПБУ 14/2007). Затраты по созданию web-сайта будут являться первоначальной стоимостью этого НМА. Причем это не зависит от того, кто разработал сайт — сотрудники организации или специализированная фирма. К таким расходам относятся израсходованные материальные ресурсы, услуги сторонних организаций, патентные пошлины, оплата труда программистов и тому подобное. Суммы НДС в первоначальную стоимость не включаются.

Срок полезного использования сайта в бухгалтерском учете определяется исходя из срока действия патента, свидетельства и других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности.

Если срок полезного использования сайта определить невозможно, то, согласно пункту 26 ПБУ 14/2007 он принимается равным 20 годам, но не более срока деятельности организации.

В бухгалтерском учете амортизация по сайту начисляется с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором он принят к бухгалтерскому учету как НМА (пункт 31 ПБУ 14/2000). К учету сайт принимается по окончании работ по его созданию, в момент размещения его в Интернете [1].

2. Если организация не получает исключительных авторских прав на сайт, в бухгалтерском учете понесенные затраты она должна учитывать по аналогии с расходами на приобретение неисключительных прав на использование программного продукта, то есть в качестве расходов по обычным видам деятельности, в соответствии с пунктом 5 ПБУ 10/99, как прочие затраты.

Однако, в соответствии с пунктом 18 ПБУ 10/99, которым закреплен в бухгалтерском учете принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности, рассматриваемые затраты должны быть включены в состав расходов будущих периодов.

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета первоначально затраты на создание сайта включаются в состав расходов будущих

периодов, учитываемых на счете 97. На затраты такие расходы могут списываться равномерно, пропорционально объему изготовленной или реализованной продукции и другими способами в течение срока, к которому они относятся (пункт 65 Приказа Минфина Российской Федерации от 29 июля 1998 года № 34н «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»). В данном случае они включаются в состав расходов по обычным видам деятельности в течение срока использования программного продукта, указанного в договоре с поставщиком, либо (если в договоре такое указание отсутствует или программный продукт создан самой организацией) в течение срока, который устанавливается приказом руководителя организации.

Порядок списания расходов будущих периодов отражается в учетной политике организации.

Учет затрат на созданный сайт зависит от того, носит ли он рекламный характер или нет. Если на нем размещена информация рекламного характера, то учет затрат на рекламу может осуществляться на отдельном субсчете «Рекламные расходы», открытом к счету 44.

Таким образом, организациям необходимо понимать, что грамотная и рационально выстроенная рекламная «тактика или стратегия» влияют на репутацию, успех, прибыль всего предприятия в целом. Ведь уровень развития того или иного бизнеса зависит от правильности использования экономических инструментов.

Список литературы:

1. Кукушкина А.С. Учет расходов на веб-сайт. //Бухгалтерский учет. — 2008. — № 4 — с. 39
2. Орлова Е.В. Налоговый и бухгалтерский учет расходов на рекламу. — Москва: изд. Эксмо, 2010. — с. 56
3. Семенова М. Учет рекламной конструкции. //Директор по маркетингу и сбыту. — 2009. — № 3 — с. 45-46.

АВТОМАТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПЕРСПЕКТИВЕ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Костромеева Анна Сергеевна

ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: anya_kostromeyeva@inbox.ru

Трунина Валентина Федоровна

к. с. н., доцент ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: valentinafedorovna2011@ya.ru

В условиях интеграции национальных рынков в единое экономическое пространство особая роль отводится вопросам унификации стандартов в различных областях деятельности компаний. Одними из них являются Международные стандарты финансовой отчетности (или МСФО). Как на мировом, так и на российском уровне актуальность внедрения МСФО определена, главным образом, необходимостью использования единого международного языка финансовой отчетности в большинстве стран мира.

В наши дни процесс бухгалтерского учета на предприятиях глубоко автоматизирован. Учёт ведётся строго в соответствии с законодательством Российской Федерации, которое не включает в себя весь спектр требований, отраженных в МСФО. Прежде чем перейти к рассмотрению возможностей автоматизированного формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО, остановимся на методах подготовки финансовой отчетности, предлагаемых международными стандартами [3]:

1. На основе параллельного учета, при котором каждый факт хозяйственной жизни регистрируется отдельно в каждом из параллельных видов учета. При построении параллельного учета показатели финансовой отчетности в соответствии с МСФО формируются на основе данных бухгалтерского учета согласно РПБУ (российскими правилами бухгалтерского учета).

2. Метод трансляции проводок, который осуществляется посредством перевода данных из регистров, составленных по российским стандартам, в записи иного учетного стандарта.

3. Метод трансформации отчетности, составленной согласно РПБУ, в отчетность, составленную в соответствии с МСФО. В данном

случае показатели отчетности по международным стандартам формируются на основе данных отчетности по РПБУ, скорректированных на величину отличий в учете и отчетности.

Как правило, при применении метода трансформации на предприятии минимизируются трудовые, а также временные затраты. Часто данный метод используется и при переходе на метод параллельного учета по международным стандартам, заключающийся в отражении в учете согласно МСФО каждой хозяйственной операции. Для крупного предприятия это технически невозможно без внедрения дорогостоящей системы автоматизации. Сложные интегрированные системы учета предъявляют существенные требования к формализации и унификации бизнес-процессов на предприятии, что приводит к перестройке системы бухгалтерского учета.

Рассмотрим возможности автоматизированного формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО посредством отечественных и зарубежных программных продуктов. Как правило, крупные предприятия используют автоматизированные ERP-системы (Enterprise Resource Planning System — система планирования ресурсов предприятия), позволяющие автоматизировать деятельность предприятия, то есть вести финансовый и управленческий учеты, а также учет для целей налогообложения и формировать отчетность по российским и международным стандартам. Подобные системы зарубежных производителей обычно ориентированы на западные методики учета и формирования отчетности согласно МСФО, однако они в той или иной степени адаптированы к ведению учета и по российским стандартам [3].

Существенно упростят процесс подготовки отчетности в соответствии с МСФО специализированные программы отечественных производителей, например конфигурация «Управление производственным предприятием» для платформы «1С: Предприятие 8». Данная конфигурация предназначена для ведения учета и составления отчетности по российским стандартам, а также для подготовки отчетности согласно международным стандартам [1, с. 88]. В этой системе для учета и формирования отчетности в соответствии с МСФО разработана подсистема «Учет по МСФО» при поддержке компании PricewaterhouseCoopers. Система «1С: Управление производственным предприятием 8» позволяет готовить как индивидуальную, так и консолидированную отчетность в соответствии с международными стандартами.

В рассматриваемом решении фирмы «1С» реализовано ведение учета (а также последующее формирование отчетности) по МСФО

путем трансляции проводок (с целью снижения трудоемкости) российского учета. При этом используется механизм параллельного учета по отдельным участкам (например, запасы, основные средства), применяются функции и документы, позволяющие учитывать хозяйственные операции в соответствии со спецификой МСФО, а также корректировать данные, полученные при трансляции с тем, чтобы учесть различия в принципах учета по российским правилам бухгалтерского учета и МСФО.

Для ведения учета и формирования отчетности по стандартам МСФО применяются следующие механизмы:

1. Реализация отдельного плана счетов в соответствии с МСФО;
2. Настройка «Таблицы соответствия счетов российского плана счетов счетам МСФО» с указанием субконто и правил переноса;
3. Используется механизм параллельного учета по отдельным участкам;
4. Настройка финансовых отчетов в соответствии с МСФО на основании проводок по плану счетов по МСФО (через конфигуратор);
5. Для ведения учета и получения отчетности в валюте, отличной от российского рубля, в Системе предусмотрена возможность ведения и регулярного обновления Таблицы курсов валют, обеспечивающей корректный пересчет данных российского учета.

Следует отметить, что при составлении отчетности по международным стандартам методом параллельного учета в ERP-системах все хозяйственные операции регистрируются на основании первичных документов (либо по другим основаниям) в единой базе данных [2].

Представим основные функциональные требования, предъявляемые к программному обеспечению в условиях автоматизации учета при составлении отчетности в соответствии с международными стандартами в виде табл. 1.

Функциональные возможности, представленные в табл. 1, позволяют значительно уменьшить трудоемкость процесса ведения учета и сократить время на составление отчетности в соответствии с МСФО. Таким образом, чем шире функциональность используемых на предприятии автоматизированных информационных систем, тем выше оперативность, достоверность и непротиворечивость получаемой информации, и менее трудоемким становится процесс ведения учета, а также формирования отчетности в соответствии с международными стандартами [3].

Таблица 1.

Требования к автоматизированной системе бухгалтерского учета при составлении отчетности в соответствии с МСФО

Показатель	Характеристика
Мультивалютность системы	Отражение каждой операции в валюте, в которой она осуществлена, национальной (первичной) валюте и операционной (вторичной) валюте, в которой компания составляет отчетность в соответствии с МСФО. Выполнение автоматического пересчета суммы операции в национальную и операционную валюты согласно установленным курсам пересчета [2].
Учет активов	Возможность немонетарного (по историческому курсу) и монетарного (по текущему курсу на дату проводки) учета.
Переоценка текущих активов и пассивов	В операционной валюте по курсу на дату формирования отчетности (поставщики, денежные средства и т.д.). Существует возможность выбора режима переоценки (по открытым операциям, по бухгалтерским субсчетам и финансовым аналитикам, по контрагентам).
Наличие генератора финансовой отчетности	Ускорение процесса формирования отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности на основании данных Главной книги и аналитической информации модулей системы.
Трансляция данных	Возможность передачи информации Главной книги из базы данных одной компании в базу данных другой, организация учета в соответствии с МСФО как в отдельной базе данных, так и при консолидации учетных данных компаний (филиалов).
Механизм автоматического распределения сумм по субсчетам и аналитикам Главной книги	Распределение числовых данных по субсчетам и аналитика Главной книги.
Мультиязычный интерфейс	Возможность формирования отчетности на иностранных языках.

Производственным предприятиям при выборе программного обеспечения и формировании учётной политики необходимо учитывать функциональные ограничения ERP-систем. Дело в том, что параллельный учёт в модуле первичного учёта материально-производственных запасов невозможен — в номенклатурном разрезе учёт ведётся только по одной стоимости, а это делает практически неосуществимым применение различных вариантов учётной политики по РПБУ (российским правилам бухгалтерского учета) и МСФО.

Исходя из вышеизложенного, можно сформулировать основные трудности, стоящие на пути перехода автоматизированного бухгалтерского учета на стандарты МСФО, а именно: возможности «чистого» параллельного учёта на базе единого программного обеспечения в настоящий момент на практике не существует (большинство современных ERP-систем имеет функциональные ограничения по ведению параллельного учёта операций по ходу материального потока); вариант полной трансформации практически нереализуем из-за большой трудоёмкости операций по учёту внеоборотных активов.

Список литературы

1. Корнюшин В.И. Бухгалтерские информационные системы. — М.: МИЭМП, 2010. — 112 с.
2. Манько С.В. Автоматизация учета по МСФО // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. — 2011. — № 2. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cfin.ru/itm/excel/msfo.shtml>
3. Сафина З.З. Бухгалтерский учет в условиях автоматизации и перехода на МСФО // Международный бухгалтерский учет. — 2010. — № 9. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.fekon.ru/content/view/365/3/>

НОВОЕ В ЭЛЕКТРОННОМ ДОКУМЕНТООБОРОТЕ: ЭЛЕКТРОННЫЙ СЧЕТ-ФАКТУРА

Мартынова Наталья Владимировна

студент, ВолгГТУ, г. Волгограда

E-mail: natysay91@mail.ru

Трунина Валентина Федоровна

к. с. н., доцент «ЭУ», ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: valentinafedorovna2011@ya.ru

Сейчас за рубежом происходит комплексный переход к ведению документооборота в электронном виде — это кропотливая и долгая процедура. Например, в европейских странах процесс введения электронного документооборота занял около 10 лет и до сих пор продолжает развиваться, и сегодня в странах — участницах Европейского союза еще продолжается адаптация общих принципов к местным особенностям. Кроме того, не завершена процедура гармонизации местного законодательства государств — членов Евросоюза. Однако преимущества введения электронных документов очевидны. Так, по данным исследования, проведенного PwC в 2009 году среди представителей бизнеса в 27 странах Европейского союза, на вопрос о преимуществах использования электронных счетов на первое место респонденты поставили повышение эффективности бизнеса, на второе — сокращение издержек компании, на третье — ускорение оплаты счетов контрагентами, на четвертое — сокращение числа споров между контрагентами [2, с. 19].

В сентябре 2010 г. у нас в стране был произведен опрос респондентов по внедрению системы электронного документооборота счетов-фактур и вот любопытно то, что уже тогда в большинстве своем они сошлись во мнении, что данный вид электронного документооборота ускорит бизнес-процессы и повысит их эффективность, а также что это будет экономия затрат на хранение счетов-фактур. Итоги этого опроса помещены в интернете по адресу: <http://ecm-journal.ru/post/Ehlektronnye-scheta-faktury-eshhe-ne-vsjo-doresheno.aspx>.

Уже со 2 сентября 2010 г. налогоплательщики Российской Федерации вправе были составлять и выставлять счета-фактуры в электронном виде согласно внесенным изменениям Федеральным законом от 27.07.10 г. за № 229-ФЗ в ст. 169 НК РФ, но как у нас часто

бывает, данный закон не был обеспечен методической основой и поэтому не мог быть применен к электронному документообороту. И только когда был утвержден 25 апреля 2011 года Минфином России порядок выставления и получения счетов-фактур в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной цифровой подписи, данный закон заработал.

На сегодняшний момент данная форма пока носит добровольный порядок. Налогоплательщик может, как и прежде, составлять и выставлять счета-фактуры на бумажных носителях. Но здесь одно, но выставление электронного счета-фактуры должно быть по обоюдному согласию и не должно быть навязано продавцом (покупателем). Данный пункт отражен в Налоговом кодексе РФ, где говорится, что счета-фактуры составляются в электронном виде по взаимному согласию сторон сделки.

Просто так перейти с бумажных носителей счетов-фактур на электронный с использованием электронной почты не получится, здесь нужно воспользоваться специализированными организациями, которые должны обеспечивать обмен открытой и конфиденциальной информацией по ТКС. Иными словами, к операторам электронного документооборота (п. 1.3 Порядка) [3], т. е. посредником в обмене между сторонами сделки электронными счетами-фактурами должен являться оператор электронного документооборота.

Если ссылаться на зарубежный опыт, то не везде он работает одинаково. Например, в Бразилии для компаний определенных отраслей экономики (сектор розничной торговли, табачная и автомобильная промышленность) применение электронных счетов является обязательным, остальные налогоплательщики могут участвовать в электронном документообороте по своему усмотрению. В Австрии компании имеют право добровольно использовать электронные счета, однако в отношении некоторых операций (например, заемные операции, операции по аренде) предусмотрен обязательный электронный документооборот, и в случае неиспользования электронных документов государством установлено взимание специального сбора. Размер такого сбора существенен, например, в отношении заемных операций он составляет от 0,9 до 1,5% суммы займа. В Республике Корея планируется введение обязательного электронного документооборота с 2011 года, при этом отказ выпустить электронный счет приведет к штрафу в размере 2% от суммы операции, а отказ от передачи электронного документа — к штрафу в размере 1% от суммы операции [2, с. 21].

3 июня 2011 г. вступил в силу Порядок выставления и получения счетов-фактур в электронном виде. Это дает налогоплательщикам надежду на то, что уже в этом году они смогут внедрить в своем учете электронный документооборот счетов-фактур, предусмотренный п. 9 ст. 169 НК РФ.

Хотя все прописано в законах и постановлениях, но к переходу на «цифровой» формат нужно готовиться заранее, т.к. самостоятельно компании не смогут его осуществить. Данную процедуру могут осуществить компании посредники — операторы, тем более что сейчас в России многие налогоплательщики уже сдают в контролирующие органы отчетность в электронном виде по ТКС. Для перехода к электронному счету-фактуре проще обратиться к тем же организациям, которые предоставляют услуги по сдаче отчетности.

Что касается тех, кто сдает отчетность на бумаге, но желает перейти на документооборот счетов-фактур в электронном виде, им следует учесть: выбрать оператора электронного документооборота можно лишь из числа прошедших аккредитацию в качестве доверенного удостоверяющего центра ФНС России; с ним следует заключить соответствующий договор.

Отметим, что в выставлении и получении счетов-фактур в электронном виде по ТКС могут участвовать несколько операторов: у продавца свой, у покупателя свой. Для этого таким операторам необходимо иметь совместимые технические средства и возможности для приема и передачи счетов-фактур в электронном виде в соответствии с утвержденным форматом и порядком [1, с. 20].

На данный момент в Европе более 470 операторов электронного документооборота, и их количество ежегодно увеличивается на 25-30%, на нас же рынке действуют не более 100 посредников.

В целом, конечно, данный этап максимально забюрократизирован, потому что помимо продавца и покупателя участвует третье лицо — оператор электронного документооборота.

Многих налогоплательщиков волнует вопрос о подписи в документе. Об этом говорится в статье Ж.В. Кузьминой [1] «Цифровые счета-фактуры: готовность № 1» помещенной в журнале «Практическая бухгалтерия в августе 2011 г.: «Счет-фактуру, составленный в электронном виде, подписывают электронной цифровой подписью руководителя организации либо иных лиц, уполномоченных на это приказом (иным распорядительным документом) по организации или доверенностью от имени организации, индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством РФ (п. 6 ст. 169 НК РФ). Поэтому для

выставления электронных счетов-фактур по телекоммуникационным каналам связи участникам электронного документооборота, кроме оператора, необходимо иметь электронную цифровую подпись.

Электронная цифровая подпись — это реквизит электронного документа, предназначенный для его защиты от подделки. Ее получают в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа электронной цифровой подписи. Она позволяет идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе (ст. 3 Закона от 10 января 2002 г. N 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» [6]). Подлинность электронной цифровой подписи на электронных документах подтверждает сертификат ключа подписи — документ на бумажном носителе или электронный документ с электронной цифровой подписью уполномоченного лица удостоверяющего центра. Они включают в себя открытый ключ электронной цифровой подписи.

Сертификаты ключей подписи участники электронного документооборота счетов-фактур получают в организации, входящей в сеть доверенных удостоверяющих центров ФНС России (п. 1.8 Порядка)» [1, с. 21].

Рассмотрим, что дает нам введение электронного счета-фактуры в документооборот организации.

Во-первых, нельзя уже будет составлять счета-фактуры задним числом, согласно п. 1.10 Порядка [3], датой выставления покупателю счета-фактуры в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи является дата поступления файла счета-фактуры оператору электронного документооборота от продавца, указанная в подтверждении этого оператора. Счет-фактура в электронном виде считается выставленным, если продавцу поступило названное подтверждение оператора, при наличии у продавца извещения покупателя о получении счета-фактуры, подписанного ЭЦП покупателя и полученного через оператора электронного документооборота.

Датой получения покупателем электронного счета-фактуры признается дата направления покупателю оператором файла счета-фактуры продавца, указанная в подтверждении оператора. Счет-фактура в электронном виде считается полученным покупателем, если ему поступило такое подтверждение, при наличии извещения покупателя о получении счета-фактуры, подписанного ЭЦП покупателя и подтвержденного оператором электронного документооборота (п. 1.11 Порядка) [3].

Во-вторых, исправления возможны, т.к. использование электронных счетов-фактур не лишает покупателя возможности потребовать от продавца внести исправления в счет-фактуру. Согласно п. 1.12. Порядка [3] «при необходимости внесения исправлений в счет — фактуру покупателем направляется продавцу через Оператора электронного документооборота уведомление об уточнении счета-фактуры».

При получении уведомления об уточнении счета-фактуры продавец устраняет указанные в уведомлении об уточнении счета-фактуры ошибки и направляет покупателю исправленный счет-фактуру в электронном виде в соответствии с Порядком [3].

В-третьих, предприятие может не предоставлять в налоговые органы данные документы в распечатанном виде, достаточно только направить их в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи. Порядок предоставления контролерам электронных форм документов установлен Приказом ФНС России N ММВ-7-2/168@ [4].

В-четвертых, оператор электронного документооборота обязан не позднее трех рабочих дней с момента подключения налогоплательщика к электронному документообороту (либо изменения его учетных данных) представить в налоговый орган по месту нахождения организации-участника сведения о ее учетных данных (об изменении учетных данных).

В-пятых, ограничений использования электронного счета-фактуры нет. В частности, из п. 1.2 Порядка [3] следует, что выставлять счета-фактуры в электронном виде с использованием телекоммуникационных каналов связи могут:

- продавцы товаров (работ, услуг), имущественных прав;
- комиссионеры, агенты, действующие в интересах принципала и осуществляющие реализацию либо приобретение товаров (работ, услуг), имущественных прав от своего имени;
- налоговые агенты, указанные в п. п. 4 и 5 ст. 161 НК РФ.

С появлением утвержденного Минфином Порядка выставления и получения счетов-фактур в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи сделан очередной шаг по пути воплощения в жизнь, задекларированного почти год назад в ст. 169 НК РФ права составлять счета-фактуры в электронном виде. Главным сдерживающим фактором в настоящее время является отсутствие форматов счета-фактуры, журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж, утвердить которые должна ФНС [5, с. 27].

Во всем мире существуют различные принципы, правила и требования к ведению электронного документооборота. Тем не менее, все они направлены на достижение одной цели — повышение эффективности бизнес-процессов и, как результат, повышение конкурентоспособности экономики государства. Конечно, будущее - за новыми технологиями, позволяющими экономить время и деньги (отпадает необходимость распечатывать счета-фактуры, подшивать, хранить пухлые папки, тратить время на поиск нужного документа и т. д.). Для того, чтобы все нововведения работали нужно время и законодательство в котором были бы прописаны все нюансы: и порядок отчета и формы отчетности. И, чтобы не получилось, как с электронным счетом фактуры сегодня законодательно утвердили, что можно им воспользоваться, через год, когда будет напечатан «Порядок выставления и получения счетов-фактур в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной цифровой подписи», а еще через неопределенный срок будут прописаны сами формы счета-фактуры.

Список литературы:

1. Кузьмина Ж.В. «Цифровые» счета-фактуры: готовность № 1/ Ж.В. Кузьмина // Практическая бухгалтерия. — 2011. — № 8. С. — 20 - 22.
2. Попова И.Г. Электронные счета-фактуры: перспективы и международный опыт / И.Г. Попова // Российский налоговый курьер. — 2011. — № 1. — С. 19-21
3. Порядок выставления и получения счетов-фактур в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной цифровой подписи, утв. Приказом Минфина России от 25.04.2011 № 50н. // Консультант плюс
4. Приказ ФНС России от 17.02.2011 № ММВ-7-2/168@ «Об утверждении Порядка направления требования о представлении документов (информации) и порядка представления документов (информации) по требованию налогового органа в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи». Документ вступил в силу 19.04.2011 // Консультант плюс
5. Серова А. И. Электронный счет-фактура - еще мечта или уже реальность? / А.И. Серова // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. — 2011. — № 7. — С. 20—27
6. Федеральный закон РФ от 10 января 2002 г. № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» // Консультант плюс

РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ И АУДИТ

Михайлов Андрей Михайлович
аспирант, НИУ ВШЭ, г. Москва
E-mail: amikhaylov@bk.ru

Во всем мире, включая Россию, заметна тенденция к изменению роли внутреннего контроля и аудита в системе корпоративного управления. До недавнего времени их деятельность определялись оценкой соответствия законодательным нормам, в первую очередь при составлении финансовой отчетности. Сегодня же от внутреннего контроля и аудита ожидают содействия в достижении целей бизнеса.

В условиях мировой нестабильности мировых рынков и роста мошенничества российская экономика характеризуется нарастанием факторов неопределенности при осуществлении финансовой и хозяйственной деятельности. Логичным ответом на изменение экономических условий должен стать и становится риск-ориентированный подход к службе внутреннего контроля и аудита, предъявляя им требования оптимальной результативности и эффективности деятельности при обеспечении ее качества на уровне передовой международной практики.

Система риск-ориентированного внутреннего контроля и аудита позволяет дать оценку защищенности компании, выявить риски, создать и (или) скорректировать план мероприятий по минимизации рисков, улучшить взаимодействие отделов, ответственных за контроль и управление рисками и т. д.

Учитывая значительный рост в области рисков и контроля в службах внутреннего аудита многих компаний, сфера внутреннего аудита должна быть сосредоточена на тех областях, которые содействуют привнесению ценностей в организацию. Помогая внедрить культуру сознательного контроля и единую систему управления рисками, внутренний аудит имеет возможность уделять большее внимание вопросам повышения эффективности и экономии затрат.

Крупные российские компании (ГМК «Норильский никель», ОАО «ММК», X5 Retail Group и др.) активно внедряют системы управления рисками, представляющие собой особый подход к управлению компанией, состоящий в предвидении и уменьшении негативных последствий неопределенности ожидаемых результатов деятельности.

Например, в ОАО «ММК» процесс управления рисками включает следующие этапы (рис.1) [1]:

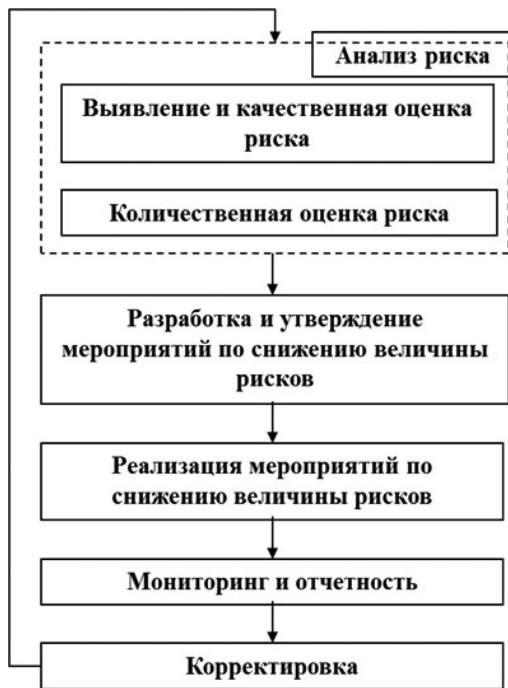


Рисунок 1. Система управления рисками в ОАО «ММК»

Управление собственными рисками — важнейшая задача внутреннего контроля и аудита. Для выполнения этой задачи необходимы научно обоснованные методы выявления рисков, проведения оценки и ранжирования рисков по степени значимости для компании, наличие критериев выбора эффективных методов управления, контрольных мероприятий, а также оценки эффективности деятельности риск-ориентированного внутреннего контроля и аудита.

Поэтому инструментарием внутреннего контроля и аудита должна стать теория управления рисками и выстроенная на ее базе методология внутреннего контроля и аудита, что позволит своевременно выявлять и анализировать проблемы, формировать рациональный план проверки и эффективно распределять ресурсы, выявлять в ходе проверки случайную ошибку исполнителя или случаи мошенничества, определять нарушения при выполнении внутренних процедур.

В современных условиях хозяйствования выдвигаются дополнительные требования к процедурам внутреннего контроля и аудита. В связи с этим необходимо использовать новейшие методики, технические средства сбора и хранения данных. Унификация работы также может быть достигнута созданием методик, в основе которых лежит заполнение специально разработанных таблиц, показатели которых пригодны для сравнения, оценки и обобщения, что позволяет существенно сократить время, затрачиваемое на проведение аудита.

В качестве объектов внутреннего контроля и аудита должны рассматриваться не только финансовые документы, но и бизнес-процессы, и бизнес-среда, и связанные с ними риски. Надо отметить, что эффективность работы службы внутреннего аудита и контроля в значительной степени зависит от качества формируемой и используемой информационной базы, способов её оценки, которые наиболее полно отвечают целям аудита.

Основная роль внутреннего контроля и аудита в отношении рисков заключается в предоставлении собственнику либо совету директоров объективных гарантий эффективности деятельности системы управления рисками, обеспечения уверенности в надлежащем управлении бизнес рисками и в том, что система внутреннего контроля работает эффективно.

Управление рисками является фундаментальным элементом в корпоративном управлении. Руководство несет ответственность за организацию и функционирование основы управления рисками от имени правления. Управление рисками внутри предприятия дает достаточно много преимуществ, в результате своего структурированного, последовательного и скоординированного подхода.

Таким образом, внутренний аудит защитит свою независимость и объективность услуг по предоставлению заключения в отношении финансовой информации. В пределах этих ограничений, система управления рисками может помочь в улучшении характеристик и эффективности внутреннего контроля и аудита.

В качестве возможных результатов проведенных работ могут выступать:

- реестр рисков, включающий описание, категорию, причину, вероятность, воздействие на цели, предполагаемые ответные действия и текущее состояние выявленных рисков;
- карта рисков — динамика изменения состояния защищенности компании во времени;
- аналитическое заключение о защищенности компании — детальное описание рисков с присвоением веса, оценкой степени вероятности, и степени возможного нанесения ущерба.

Использование и совершенствование существующих методик и моделей выявления актуальных для управления рисков, их качественной и количественной оценке рисков, организации управления внутренними рисками, позволит службам внутреннего аудита компаний перестроить свою работу в соответствии с международными стандартами, снизить свои риски с одновременным повышением качества выполняемых работ, предоставлять дополнительные гарантии представителям собственников и руководству компаний в достоверности финансовой отчетности, эффективности систем внутреннего контроля и управления рисками, выполнении требований законодательства и внутренних регламентирующих документов, а так же усилить предупредительный характер работы по выявлению источников рисков возникновения различных нарушений и мошенничества.

Внутренние аудиторы должны давать консультации, оспаривать или поддерживать решения руководства по рискам, а не принимать решения по управлению рисками. Характер обязанностей внутреннего аудита должен быть отражен в уставе аудита и утвержден комитетом по аудиту. Вся ответственность за управление рисками лежит на руководстве компании.

Снизить неопределенность, уменьшить риски и таким образом поднять капитализацию компании помогает следование стандартам отчетности в области рисков. При этом требования и рекомендации к отчетности, учету и управлению рисками содержатся как в МСФО, так и в стандартах внутреннего контроля, корпоративных кодексах, различных нормативных актах, определяющих требования к эмитентам ценных бумаг.

Таким образом, организованная система риск-ориентированного внутреннего контроля и аудита позволит собственникам получить взгляд со стороны на деятельность компании в целом, а также понять, какие шаги необходимо предпринять для повышения эффективности ее работы с учетом требований международных стандартов и лучшей международной и отечественной практики в области внутреннего контроля и аудита.

Список литературы:

1. Дорожкин А.В. Комплексная система управления рисками — итоги внедрения в ОАО «ММК» // Управление рисками в России. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http:// www.risk-manage.ru/conference/files/dorjkin.ppt](http://www.risk-manage.ru/conference/files/dorjkin.ppt) (дата обращения: 20.11.2011)
2. Котлов И. Истомина Л. Перспективы развития внутреннего аудита // Финансовая газета. — 2010. — N 1
3. Юшкова С.Д. Система внутреннего контроля — механизм для снижения рисков // Аудиторские ведомости. — 2011. — N 2

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Мотосова Полина Алексеевна
студент, ВолгГТУ, г. Волгоград

Трунина Валентина Федоровна
к. с. н., доцент ЭУ, ВолгГТУ г. Волгоград
E-mail: apolinarik@list.ru

Последние годы российская система бухгалтерского учета и аудита весьма существенно эволюционирует в направлении международных стандартов. Однако вплоть до настоящего времени сохраняется целый ряд весьма серьезных различий между российскими (РСБУ) и международными (МСФО) стандартами финансовой отчетности. Наиболее значимым из них и современным тенденциям, характеризующим изменение бухгалтерского «климата» в России, и посвящена данная статья.

В марте 1998 г. Правительством Российской Федерации принята программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами.

За прошедший период был принят целый ряд отечественных положений по бухгалтерскому учету, касающихся, в частности, бухгалтерской отчетности организаций, доходов, расходов, условных фактов, событий после отчетной даты и др. В настоящее время система российских бухгалтерских стандартов уже включает 22 положения по бухгалтерскому учету и два документа в форме методических рекомендаций, в значительной степени, ориентированных на МСФО.

Однако вплоть до сегодняшнего дня сохраняющиеся различия между российскими и международными стандартами учета более чем значительны. Среди важнейших такого рода проблем, едва ли понятных зарубежным бухгалтерам, можно назвать следующие:

- специфическое понимание термина «достоверность»;
- сохранение понятия «малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП)»;
- принципы оценки активов, их амортизации и обесценения;
- игнорирование гиперинфляции;
- проблема раскрытия информации.

Так, согласно РСБУ, представление финансовой информации в бухгалтерской отчетности считается достоверным, если эта

отчетность составлена в соответствии с законодательством Российской Федерации. Если применение правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету, не позволяет достоверно представить финансовую информацию, организация вправе в исключительных случаях допустить отступление от этих правил. Организации не используют эту возможность и практически всегда готовят финансовую отчетность исходя из законодательства Российской Федерации. Поэтому формулировка итоговой части аудиторского заключения о том, что активы и пассивы организации и результаты ее деятельности отражены достоверно, во всех существенных аспектах, в соответствии с Федеральным Законом «О бухгалтерском учете» не означает, что финансовое положение организации отражено достоверно в контексте МСФО и что ее финансовая отчетность подготовлена в соответствии с МСФО.

До сих пор российские нормативные акты по бухгалтерскому учету содержат понятие «малоценные и быстроизнашивающиеся предметы», отсутствующее в МСФО (к этой категории могут быть отнесены некоторые предметы обстановки, оборудования, инструмент и т. п.). Несмотря на то, что срок полезного использования таких предметов может составлять несколько лет (3, 5 и более), их стоимость может быть списана в соответствии с учетной политикой организации полностью в момент ввода в эксплуатацию.

Может показаться удивительным, но бухгалтерский баланс организации, подготовленный в соответствии с МСФО, может содержать весьма значительный набор объектов, относимых к постоянным активам (fixed assets), тогда как баланс на ту же дату, подготовленный в соответствии с РСБУ, может включать значительно меньший набор аналогичных активов, либо и вовсе ничего (при отсутствии основных средств) из-за значительной величины накопленной амортизации МБП. РСБУ не допускает изменения первоначальной стоимости МБП, их дооценки либо уценки.

В соответствии с РСБУ активы принимаются к учету в оценке, определяемой исходя из их первоначальной стоимости приобретения, и эта оценка не может быть изменена за исключением случаев достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации или проведения работ капитального характера в отношении объектов основных средств; основные средства и их амортизация могут ежегодно переоцениваться (а могут и не переоцениваться), запасы же (за исключением оборудования к установке и МБП) уцениваются до цены возможной реализации, если она ниже их первоначальной стоимости. Таким образом, основные средства могут быть отражены

в отчетности без учета обесценения. Кроме того, в отличие от МСФО, к этой статье не относятся предметы с длительными сроками полезного использования, включаемые в состав МБП согласно РСБУ.

Обесценение

В МСФО введено также понятие «обесценение», которое не встречается в РСБУ. На каждую отчетную дату Группа проводит анализ состояния объектов основных средств на предмет выявления наличия признаков возможного обесценения основных средств и оценивает возмещаемую стоимость (Recoverable amount – стоимость, определяемая как наибольшая из чистой текущей рыночной стоимости актива и «эксплуатационной стоимости использования») объектов основных средств, в том числе на стадии незавершенного строительства. Если возмещаемая стоимость какого-либо объекта основных средств оказывается ниже его балансовой стоимости, балансовая стоимость этого основного средства уменьшается до размера его возмещаемой стоимости. Убытки от обесценения признаются немедленно в составе расходов в том отчетном периоде, в котором было выявлено обесценение. Если в последующие отчетные периоды возмещаемая стоимость увеличивается, то убыток от обесценения, начисленный в прошлые отчетные периоды, сторнируется к сумме, необходимой для отражения объекта основных средств по возмещаемой стоимости на отчетную дату.

Амортизация

Следующий важный фактор в учете основных средств – амортизация. Здесь различия начинаются с базы определения срока полезного использования объектов основных средств. По МСФО, срок полезной службы обозначает:

- период времени, на протяжении которого организация предполагает использовать актив;
- количество единиц производства или аналогичных единиц, которое организация ожидает получить от использования актива.

В РСБУ сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит экономические выгоды (доход) организации.

При расчете срока полезной службы оба стандарта исходят из трех факторов:

- ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью применения;
- предполагаемого физического износа актива исходя из производственных факторов, условий эксплуатации, программ

ремонта и технического обслуживания, условий хранения и обслуживания актива во время простоя;

- юридических ограничений на использование актива (срок аренды, требования по уровню шума, вибрации, экологических выбросов и т. д.).

В МСФО, помимо перечисленных, есть еще один фактор: моральное устаревание в результате изменений или усовершенствования производственного цикла.

Если говорить о методах начисления амортизации, то в РСБУ, помимо трех методов, также описанных в МСФО (метод равномерного начисления, метод уменьшаемого остатка и метод единиц производства), есть четвертый метод — способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

Особенности начисления амортизации по некоторым объектам ОС:

- В соответствии с российскими стандартами, по объектам основных средств, которые законсервированы и не используются в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование, амортизация не начисляется. В соответствии с МСФО, амортизация по таким объектам продолжает начисляться. Однако возможен пересмотр (увеличение) сроков полезной службы таких объектов, и, соответственно, изменение норм амортизации при выполнении некоторых условий.

- По РСБУ, применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу. По МСФО, выбранный метод может измениться в случае, когда происходит изменение в расчетной схеме потребления будущих экономических выгод от конкретного объекта основных средств.

В МСФО введено понятие «амортизируемой стоимости» — разницы между первоначальной стоимостью и ликвидационной.

Российская финансовая отчетность, базирующаяся на принципе первоначальной стоимости приобретения, игнорирует эффект инфляции. РСБУ не содержит стандарта, эквивалентного двадцать девятому международному стандарту, посвященному составлению финансовой отчетности в странах с гиперинфляционной экономикой, несмотря на то, что российская экономика подпадает под определение гиперинфляционной. Как вытекает из сказанного выше, согласно

РСБУ, в условиях гиперинфляции могут быть переоценены только основные средства.

Наконец, существует немало различий между РСБУ и МСФО, касающихся раскрытия финансовой информации. Прежде всего, РСБУ не содержит столь широкого набора требований к раскрытию информации как МСФО. Кроме того, требования РСБУ к раскрытию информации часто не соблюдаются бухгалтерами.

Это обстоятельство особенно важно применительно к раскрытию сегментной информации, информации о связанных сторонах, а также при консолидации отчетности, несмотря на то, что методические рекомендации по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности были введены еще в 1996 г., а после введения в действие ПБУ 4/99 начиная с отчетности за 2000 г. организациям предоставлено право самостоятельно разрабатывать формы бухгалтерской отчетности.

Несоблюдение на практике ряда требований положений по бухгалтерскому учету происходит в значительной мере от недостатка контроля, а также из того обстоятельства, что налоговая база традиционно отлична от бухгалтерских данных.

До настоящего времени в РСБУ не существует специального стандарта по учету правительственных субсидий и раскрытию информации о правительственной помощи. В финансовой отчетности организации раскрывают лишь объем правительственной помощи, если таковая предоставлялась, и, прежде всего, в денежной, а не в иных формах. РСБУ не различает субсидии, относящиеся к активам, и субсидии, относящиеся к доходу, и не предписывает отражения правительственных субсидий в отчете о прибылях и убытках.

Российская финансовая отчетность традиционно включает в основном таблицы данных, а не описания фактов, существенных для пользователей этой отчетности. Отчетность, как правило, составляется без учета событий после отчетной даты и условных фактов, хотя положения по их бухгалтерскому учету приняты.

Таким образом, можно выделить несколько основных проблемы, характеризующие современное состояние российского бухгалтерского учета:

- незавершенность реформирования и непоследовательность проведения гармонизации национального бухгалтерского учета с МСФО.
- ненадлежащее понимание и применение существующих стандартов бухгалтерского учета, обусловленное сохраняющимся

преобладанием фискальных интересов при подготовке бухгалтерской отчетности.

Своевременное решение указанных проблем параллельно с развитием широкомасштабной системы обучения может обеспечить значительный прогресс бухгалтерского учета в России. Так же переход многих предприятий на уровень отчетности МСФО, позволит им конкурировать с зарубежными фирмами. Так же ведения учета в соответствии с МСФО является стимулом увеличения количества инвесторов и повышение качества управленческой информации. Но есть огромные различия между РСБУ и МСФО многим фирмам в России не выгодно иметь МСФО в их бухгалтерском учете, а вести параллельные учеты дорогостоящее занятие.

Список литературы:

1. Аникин П. Учет основных средств: обновленное ПБУ против МСФО // Консультант, 2006, № 7
2. Нефедьева Ю. Сравнительный анализ ПБУ 2/94 и МСФО 11 // Финансовая газета, 2005, № 25
3. Международные стандарты финансовой отчетности. — Аскери-Асса. 2006 г.
4. Берг А. Основные средства: различия между МСФО и ПБУ // Учет. Налоги. Право», 2006, № 9

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ

Петрова Анжелика Игоревна

студентка, ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: petrova-lik@mai.ru

Трунина Валентина Фёдоровна

к. с. н., доцент каф. «Экономика и управления», г. Волгоград

E-mail: valentinafedorovna2011@yandex.ru

Любые хозяйственные правоотношения таят в себе риск возникновения долга. В настоящее время предприятия и организации все чаще сталкиваются с неоплаченными счетами и также неисполненными обязательствами. Проблема дебиторской задолженности все больше волнует субъекты хозяйствования. Безобидная задержка платежа в иных случаях может привести к потере в управлении, свертыванию инвестиционных программ, необходимости привлекать заемные средства и другим более серьезным последствиям.

Дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам предприятия, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной и безнадежной дебиторской задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, то есть отрицательно сказывается на ее финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь.

В то же время успешно вести бизнес и никогда никому не давать в долг практически невозможно. Актуальность статьи определяется в правильности организации работы в данном направлении, в умении находить эффективные способы устранения дебиторской задолженности.

Наблюдения свидетельствуют о том, что если ассортимент товаров и круг покупателей достаточно широк, невозвращение части задолженности становится некой постоянной бизнеса, которую необходимо планировать, закладывая как элемент накладных расходов, и следить не только за отдельными должниками, но и за группами должников. Тогда, несмотря на большое количество неплательщиков, размер дебиторской задолженности остается постоянным, а риски диверсифицируются.

Ситуация существенно меняется при работе с небольшой группой заказчиков или осуществлении разовых поставок. В таком случае необходимо более тщательно подходить к взаимодействию с клиентом [3, с. 15].

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся субъекту хозяйствования от юридических или физических лиц, которые возникли в результате осуществления им хозяйственной деятельности. В целом дебиторская задолженность складывается из:

- задолженности учредителей по формированию уставного фонда;
- задолженности за отгруженные товары (выполненные работы, оказанные услуги);
- предоплаты поставщикам товаров(подрядчикам, исполнителям работ, услуг);
- кредитов и займов, выданных юридическим и физическим лицам;
- авансов, выданных сотрудникам;
- средств, вложенных в непогашенные ценные бумаги;
- переплат по налогам.

Для того чтобы предупредить дебиторскую задолженность в современных условиях, нужно выяснить причины ее возникновения. Только после установления причин можно направить работу на минимизацию рисков возникновения дебиторской задолженности. Так существуют причины:

1. Незнание законодательства
2. Выстраивание отношений с неуполномоченным лицом
3. Ненадлежащий финансовый учет
4. Отсутствие информации о клиенте
5. Административное влияние
6. Человеческий фактор

При определении политики взаимоотношений с клиентами необходимо разделить клиентов на категории, используя Закон Парето, согласно которому 20% ресурсов тратится на достижение 80% конечных результатов, и также наоборот.

Осуществление поставок продукции, товаров, выполнение работ, оказание услуг на условиях отсрочки платежа изначально несут в себе риск возникновения долга [1, с. 46].

Работа по предотвращению дебиторской задолженности начинается с обязательного сбора информации о клиенте (его

добросовестности, лояльности) и, в первую очередь, о его финансовом положении.

Широко известны методы оценки финансового состояния клиента, основывающиеся на анализе финансовой (бухгалтерской) отчетности. Однако зачастую финансовая отчетность предприятия доступна для анализа или значительно искажена и не отражает реального положения дел. В этом случае будет полезна методика определения кредитного рейтинга клиента [1, с. 47].

В целях определения перспективности взаимоотношений с потенциальным клиентом, его платежеспособности информацию о клиенте можно получить из нескольких источников: от самого клиента, из средств массовой информации, из Интернета, а также сделав запрос в некоторые государственные органы [1, с. 48].

Для предотвращения дебиторской задолженности также следует соблюдать общие принципы работы с клиентами:

- «Мы не решаем чужие проблемы за свой счет»;
- «Мы продаем, а не предоставляем кредиты».

Если все же есть решение о предоставлении коммерческого займа, то необходимо:

- в цену товара заложить проценты за пользование коммерческим займом, уведомив об этом клиента;
- четко определить условия предоставления коммерческого займа.

При определении цены коммерческого кредита нужно руководствоваться не только затратами, которые связаны с его предоставлением, но и стратегическими целями организации и рыночными условиями. Минимальную стоимость кредита можно рассчитать как доход от альтернативного варианта безрискового размещения денежных средств [4, с. 68].

Определяя срок, на который предоставляется определенный коммерческий кредит, нужно следить за тем, чтобы средняя оборачиваемость дебиторской задолженности была выше такого показателя уже по кредиторской задолженности. Нельзя допустить, чтобы организация, получая кредит в банке на 30 дней, предоставляла своим клиентам отсрочку платежа на 40 дней. В таком случае велик риск возникновения дефицита денежных средств на предприятии [2, с. 3].

При формировании кредитной политики необходимо определить предельно допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для предприятия, так и по каждому отдельному клиенту (так называемый «кредитный лимит»).

Определить возможный объем денежных средств, которые инвестируются в дебиторскую задолженность (ИДЗ), можно по данной формуле:

$$И_{дз} = O_{рк} * K_{сц} * (P_{пк} + P_{р}),$$

где $O_{рк}$ — планируемый объем реализации продукции в кредит;

$K_{сц}$ — коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции;

$P_{пк}$ — средний период предоставления кредита клиента (в днях);

$P_{р}$ — средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту (в днях) [3, с. 16].

С точки зрения эффективного и рационального управления предприятием, важно не только в сжатые сроки вернуть средства, но и не допустить последующего увеличения задолженности выше допустимой нормы. Нужно тщательно планировать и управлять дебиторской задолженностью.

Планирование сроков, объемов увеличения и погашения дебиторской задолженности нужно вести вкпе с финансовым планированием в организации.

У предприятия должны быть разработаны такие составляющие:

- кредитная политика;
- регламент работы с дебиторской задолженностью;
- регламент заключения договоров;
- положение о скидках;
- должностные инструкции;
- формы договоров.

Меры по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер для повышения эффективности управления финансовыми потоками за счет внутренних резервов предприятия и могут быстро дать хорошие результаты. Возврат задолженности в сжатые сроки — реальная возможность пополнения дефицитных оборотных средств [3, с. 17].

Система управления дебиторской задолженностью должна включать всю совокупность методов анализа, контроля и оценки дебиторской задолженности.

Исполнив свои обязательства по договору, можно контролировать, как покупатель исполняет обязательства, следовательно, можно регулировать выработанный план отношений с данным покупателем [3, с. 18].

Если покупатель свои обязательства надлежащим образом не исполнил, это влечет, во-первых, пересмотр плана отношений, во-вторых, работу с дебиторской задолженностью.

Таким образом, предприятиям очень важно как можно раньше и «безболезненнее» предупредить задолженности своих «клиентов», попытаться предугадать при этом масштабы и последствия неисправности платежей. Также будут ли платить в срок либо с задержкой зависит от самого предприятия и сотрудников. Необходимо отметить, что:

- образование дебиторской задолженности — это естественная составляющая ведения предпринимательской деятельности;
- необходимо планировать размер и состав дебиторской задолженности;
- с должником следует работать строго в рамках правового поля, используя наработанную практику и возможности действующего законодательства;
- важным условием снижения риска неплатежа является формирование имиджа надёжной компании, исправно выполняющей свои финансовые обязательства, а также умеющей отстаивать права и эффективно работать с должниками.

Список литературы:

1. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие. — 6-е изд., перераб. и доп. — Ростов н / Д: ИКЦ «МарТ», 2006. — 46-48 с.
2. Саблин М.Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью. — Москва: изд. Волтерс Клувер, 2011. — 3 с.
3. Телеш Е.Ю. Управление дебиторской задолженностью. — Минск: изд. Гревцова, 2009. — 15-18 с.
4. Финансовый учет: Учебник/Под ред. проф. В.Г. Гетьмана. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 68 с.

НЕОБХОДИМОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Спиридонова Татьяна Александровна

студентка, ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: s-melkaya@mail.ru

Трунина Валентина Федоровна

*к. с. н., доцент кафедры «Экономика и управление» ВолгГТУ,
г. Волгоград*

E-mail: valentinafedorovna2011@ya.ru

Информатизация — одна из наиболее ярких черт системы общественных отношений развитых стран. Человечество вступило в такой этап развития цивилизации, в котором информация играет определяющую роль во всех сферах деятельности людей. При этом информация становится в современном обществе важнейшим фактором экономического роста.

Необходимо понимать, что технологический прогресс является сегодня не только главным фактором обеспечения благосостояния нации, но и важнейшим условием процесса ее устойчивого развития. При этом приоритетное внимание должно быть уделено именно информационным технологиям, которые благодаря их особым свойствам катализатора будут активно содействовать технологическому прорыву страны не только в информационной сфере, но и во многих других не менее важных направлениях. В последнее время вырос спрос на автоматизацию документооборота.

Система документооборота является неотъемлемой частью технологического процесса любого предприятия. Собственно говоря, она становится в основе самой технологии. Любое изменение в этой системе непосредственно отражается на результатах деятельности предприятий в не зависимости от их структуры и назначения. Грамотно не развивая и не вкладывая средства в систему документооборота, предприятия рискуют снизить свою рентабельность и конкурентоспособность на рынке.

Западные и отечественные традиции документооборота кардинально отличаются друг от друга. Если в иностранных системах принято учитывать только проведенные документы, то российская система документооборота исторически приемлет учёт всех документов не зависимо, исполнены они или нет.

Документооборот является движением документов на предприятии с того момента, как они были созданы до момента завершения исполнения или отправки [1]. Автоматизация документооборота заключается в приеме, регистрации, рассылке, контроле исполнения, формировании дел, хранении и повторном использовании документов, включая справочную работу. Кроме того, автоматизация документооборота или электронный документооборот, является единым механизмом по работе с документацией, представленной в электронном виде.

Основные принципы электронного документооборота заключаются в следующем:

- возможность одновременного выполнения операций, что позволяет существенно сократить время, необходимое для движения документов, а также повысить оперативность их исполнения.
- однократная регистрация документа, которая позволяет однозначно его идентифицировать.
- непрерывное движение документа — дает возможность в случае необходимости идентифицировать человека, который является ответственным лицом за исполнение задачи (документа) в любой момент времени процесса.
- единая база документной информации, которая позволяет полностью исключить возможность дубль документов.
- качественно организованная система поиска документов, которая дает возможность находить документ, имея о нем лишь минимальную информацию.

Главной задачей автоматизации документооборота является не перенос функций традиционной системы в электронный вид, это задача достаточно проста, не требует больших затрат и с лёгкостью выполняется, а введение в систему новых функций, которые становятся возможными благодаря современному уровню электронного программирования. К таким функциям относятся:

- поддержка работы с файлами электронных документов, обеспечение их создания и редактирования, сканирования и печати, приема и отправки, хранения и поиска;
- распространение технологий документооборота, отработанных для проходящих через канцелярию или секретариат организационно-распорядительных документов (приказов, распоряжений и т. п.), на более широкий круг документов (в идеале — на все документы организации).

Каждый вид документа должен иметь свою структуру и набор реквизитов (например, доверенность должна включать предприятие,

сотрудника, контрагента, юридические реквизиты и т. п.). Для работы в организациях система должна иметь возможность синхронизации, как полной, так и частичной. Традиционный документооборот связывает отдельные офисы только перепиской и отдельными обмeнами документов. Возможность полной синхронизации данных на основе одной базы, открывает новые перспективы перед организациями. Каждый документ должен иметь свой неповторимый код в независимости от его назначения и важности. Обмен данными может осуществляться с помощью веб-технологий, либо через прямые локальные сети. Информация в целях безопасности должна быть защищена. Используются электронные подписи, шифрование и многое другое, что зависит лишь от уровня важности и конфиденциальности хранимой информации. Подход полной синхронизации открывает возможность единого документального пространства и сквозного контроля над прохождением и исполнением документов.

Выделяют два основных направления выбора автоматизации системы документооборота. Первый — это индивидуальный, когда в определённое предприятие поставляют специально составленное программное обеспечение, которое включает в себя всё необходимое и исключает всё ненужное, для работы в имеющейся сфере. Другими словами, офис заказывает оригинальный товар, конкретно подходящий для пользования в данных условиях. Второй — это тиражируемый и распространенный вариант. Программное обеспечение разрабатывается в более универсальной форме. Выбор индивидуальной автоматизации в последнее время является всё более и более дорогостоящим, причём расходы ударяют по финансовому балансу не только при заказе, но и в процессе эксплуатации электронной системы документооборота. Это вызвано тем, что обслуживание также несёт в себе индивидуальный подход. Своевременное обновление, исправление ошибок и обучение основам использования программ и алгоритмов, требует специального обучения персонала поставщика программного обеспечения и специальной разработки соответствующего товара, другими словами товары и услуги необходимые приобретать для автоматизации документооборота имеют завышенную стоимость. Другая ситуация с публичными и растиражированными программами. Несмотря на менее узкоспециализированное назначение, второй вариант более рентабелен и обладает завидной выгодой. Также публичные программы более легко поддаются анализу их использования в предприятиях нужного заказчику типа.

Система документооборота старого бумажного типа управляется специальными работниками, которые целенаправленно обучаются и

повышают свою квалификацию, с целью большей продуктивности. С введением электронных систем в документооборот вся данная структура совершенно переворачивается. Появляется возможность любому из членов организации участвовать в документообороте. Также появляется возможность составления определённых алгоритмов, для решения самых сложных задач, которые в традиционных системах требуют капитального подхода и больших затрат. Анализ с использованием электронных систем переходит на революционно новый уровень — не нужно тратить лишние деньги и нанимать персонал для выведения и составления подробных отчётов и графиков. Теперь весь документооборот контролирует не специальный и в какой-то степени отстранённый от делопроизводства персонал, а сами так называемые управляющие. Каждый участник организации может переслать документ в любое нужное ему место, облегчается связь между сотрудничающими предприятиями. С помощью электронных документов заверенных шифрами производится не только информативная связь, но и деловая работа.

Итак, что же нам даёт автоматизация документооборота? Прежде всего, это экономия: экономия на человеческом ресурсе и экономия времени, новые возможности анализа, унификация документационной деятельности организации и уменьшение зависимости от индивидуального технологического опыта персонала.

Список литературы:

1. Документирование управленческой деятельности на предприятии. Делопроизводство и корреспонденция./ Лысенко Ю.А. 2003. № 3.
2. Кузнецов С.Л. Делопроизводство на компьютере. М., 2000.
3. Основные понятия электронного документооборота. URL: <http://www.wss-consulting.ru>
4. Электронные системы документооборота. URL: <http://doc-system.ru>
5. Электронный документооборот в деятельности учреждения. URL: <http://www.klerk.ru>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Тен Юлия Мироновна

студентка, ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: tenlia@mail.ru

Трунина Валентина Федоровна

*к. с. н., доцент кафедры «Экономика и управление» ВолгГТУ,
г. Волгоград*

E-mail: valentinafedorovna2011@ya.ru

Бухгалтерский учет является одним из ключевых звеньев в деятельности любой организации. От правильности и точности ведения бухгалтерского учета во многом зависит финансовое благополучие бизнеса.

Современное предприятие предполагает огромное число финансовых потоков, которые отражаются соответствующими информационными потоками. Бухгалтерский учет включает в себя множество рутинных операций, многократное повторение одних и тех же вычислительных действий, а также подготовку множества отчетных и платежных документов.

В связи с этим традиционное ведение бухгалтерского учета предполагает сложный и кропотливый труд бухгалтеров, требующий значительных сил и знаний.

Современное развитие информационных технологий и широкое применение их в экономической практике позволяют решить эту проблему путем автоматизации бухгалтерского учета.

Автоматизация бухгалтерского учета предполагает установку специального программного продукта на компьютер и последующий перевод всей бухгалтерии на ЭВМ.

Автоматизация бухгалтерского учета имеет массу преимуществ перед традиционным способом ведения бухгалтерского учета. Бухгалтерские информационные системы позволяют повысить производительность труда сотрудников бухгалтерии, снизить влияние «человеческого фактора», повысить скорость составления отчетов и ведения документации, предоставляют возможность параллельного ведения учета в нескольких стандартах [2, с. 27].

Внедрение информационных систем и технологий в работу бухгалтерии позволяет сэкономить время и силы за счет автоматизации

рутинных операций, найти арифметические ошибки в учете и отчетности, а также оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы.

На российском рынке информационных продуктов представлено большое число отечественных и иностранных автоматизированных бухгалтерских систем.

Однако, несмотря на кажущуюся простоту внедрения автоматизированной системы в бухгалтерский учет предприятия — это не так просто. Для успешной реализации автоматизации бухгалтерского учета на предприятии необходимо иметь четкое представление о проблемах, и выгодах этого процесса.

Рассмотрим основные проблемы, возникающие в процессе автоматизации бухучета на российских предприятиях.

Одна из важнейших проблем возникает уже на этапе определения задач автоматизации. Не стоит стремиться автоматизировать и формализовать каждый шаг в новой системе, ведь тогда ее структура, а, следовательно, и настройка и эксплуатация могут оказаться слишком сложными для определенного предприятия. Чтобы избежать завышения требований к системе нужно четко определить основы функционирования предприятия и ключевые бизнес-процессы. Это позволит не выйти за рамки реальных потребностей предприятия.

Процесс внедрения бухгалтерских информационных систем на современных предприятиях осложняется также частой сменой нормативных актов, устанавливающих правила учета, отчетности и налогообложения. Это одна из основных проблем использования автоматизированных систем бухгалтерского учета на российских предприятиях. Для решения этой проблемы стоит останавливать свой выбор на информационных системах, обладающих большей гибкостью и способных отражать изменения внешних условий.

Еще одна важная проблема — это недостаток квалифицированных кадров. Для успешной реализации автоматизации бухгалтерского учета необходима организация обучения для сотрудников, которые станут пользователями программы или же замена их на более квалифицированные кадры. Также возможна замена ключевых пользователей программы, которые в процессе последующей работы поделятся своими знаниями с остальным персоналом.

Следующая проблема — это перенос данных в новую систему. Как правило, на момент внедрения автоматизированной системы на предприятии уже имеются данные отражающие хозяйственные операции за продолжительный период времени. Эти данные необходимо перенести в новую систему. Здесь нужно сделать выбор между возможностью сделать переход на новую систему более плавным, занеся

в нее все имеющиеся данные и упростив дальнейшую работу, и минимизацией затрат на ввод этой информации. Для этого следует оценить потребность в начальных данных, выбрать те документы, которые действительно необходимы, ведь часто на предприятии используются нестандартные формы отчетности или виды программ, которые значительно увеличивают количество документации. Стоит учитывать, что ручной ввод большого объема информации приводит к росту количества ошибок, поэтому лучше будет выбрать лишь необходимые данные. Однако может возникнуть и ситуация, когда необходим сбор дополнительной информации. Это происходит в том случае, если новая система способна обеспечить поддержку большего количества параметров.

Стоит также отметить проблемы, проявляющиеся уже после введения информационной системы в эксплуатацию. В случае если автоматизация осуществлялась привлеченной организацией специализирующейся в этой сфере, то большой проблемой может стать обеспечение поддержки системы после ухода консультанта. Поскольку ведение бухгалтерского учета непрерывно, а предоставление отчетности в налоговые органы обязательно, целесообразно наличие на предприятии работника, отвечающего за поддержку и дальнейшее развитие автоматизированной системы бухгалтерского учета. Также этот работник будет способствовать наиболее полному использованию всех возможностей программы по сравнению со специалистами, которые ранее не работали с прикладными информационными системами.

Все эти проблемы могут стать причиной увеличения затрат на внедрение автоматизированной системы ведения бухгалтерского учета, отсутствия экономического эффекта от ее внедрения, а также получения отрицательного эффекта.

Именно поэтому для успешной реализации процесса автоматизации бухгалтерского учета важно продумать все эти проблемы на стадии подготовки проекта внедрения и по возможности разрешать их на первых стадиях внедрения системы.

Помимо названных ранее преимуществ автоматизированного бухгалтерского учета, есть еще одна объективная причина необходимости автоматизации.

Одним из важнейших процессов современности является интеграция мировой экономики. Этот факт делает автоматизацию бухгалтерского учета требованием времени и залогом успешного перехода на Международные стандарты финансовой отчетности.

Без этого невозможен переход на международный рынок и привлечение иностранных инвестиций. В случае если предприятие

выходит на внешний рынок необходимо достижение соответствия организации бизнеса международным стандартам. Эту проблему легко решают автоматизированные системы, которые позволяют при однократном внесении первичных данных рассчитать в короткие сроки множество показателей и представить их в различных формах отчетности.

Таким образом, перспективы внедрения автоматизированных информационных систем бухгалтерского учета неотъемлемо связаны с переходом на международные стандарты. В свою очередь, внедрение этих стандартов является в настоящее время экономической необходимостью.

Прозрачность и качество финансовой отчетности является необходимым условием развития отдельных предприятий и экономики в целом. Поэтому можно утверждать, что перспективы автоматизации ведения бухгалтерского учета однозначны — они являются необходимым условием развития [3, с. 5]

Разумеется, в первую очередь процессы автоматизации коснутся крупных предприятий. Такая тенденция обусловлена тем, что крупные предприятия и их позиция на мировом рынке определяют экономическую мощь страны. Они в большей степени вовлечены в процессы интеграции в международные рынки, конкурировать на которых невозможно без соответствующего уровня ведения учета и составления отчетности. Большинство из них уже перешли на автоматизированное ведение бухгалтерского учета ориентированное на Международные стандарты финансовой отчетности [1].

Но не стоит думать, что предприятия меньших масштабов откажутся от использования информационных систем. Несмотря на то, что эти предприятия в своей деятельности в большей мере зависят от внутренней экономической конъюнктуры, они также нуждаются в автоматизации бухгалтерского учета. Эта необходимость будет обусловлена потребностью в эффективном управлении финансовыми потоками предприятия, потребностью гибкого учета и быстрого приспособления к изменениям рынка. Наличие модернизированной системы учета также будет играть важную роль в привлечении дополнительных инвестиций, что также является важным элементом экономического развития.

Таким образом, автоматизация бухгалтерского учета, безусловно, является необходимостью для предприятий, независимо от масштабов их деятельности. Внедрение автоматизированной системы бухгалтерского учета поможет обеспечить эффективность учета и дальнейшее развитие предприятия. Однако, не стоит забывать о том, что автоматизация является сложным и трудоемким процессом и для ее успешной реализации стоит заранее продумать решение хотя бы основных сопутствующих ей проблем.

Список литературы:

1. Автоматизация управленческого и оперативного учета. Теория и практика управленческого учета. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gaap.ru/articles/49836/> (дата обращения: 22.11.2011)
2. Брага В.В., Бубнова Н.Г. Автоматизированные информационные технологии в экономике: учебник / Г.А. Титоренко. — М.: Компьютер, ЮНИТИ, 1999. — 399 с.
3. Голкина Г.Е. Бухгалтерские информационные системы: учебное пособие / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. — М., 2004. — 78 с.

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ

Толстенко Дарья Сергеевна

студентка, ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: darya-tolstenko@yandex.ru

Трунина Валентина Федоровна

к. с. н., доцент «ЭУ», ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: valentinafedorovna2011@ya.ru

В настоящее время информационные технологии и информационные системы достигли высокого уровня развития, в связи с этим большое количество предприятий используют автоматизированные средства, позволяющие более эффективно хранить, обрабатывать и распределять накопленную в процессе своей деятельности информацию. Теперь компаниям не достаточно предоставлять своим клиентам удобный сервис или широкий ассортимент. Не менее важными так же являются мобильность, прогрессивность, гибкость, высокие темпы работы. Это касается всех сторон деятельности, но приобретает особую актуальность, когда рассматривается складской учет на предприятии.

Работа всех без исключения фирм на рынке, связана с большим числом отчетной документации. Разнообразные бумаги сопровождают основные процессы на предприятии. Когда же идет речь о магазинах, супермаркетах и других торговых компаниях, в список необходимых документов включается и товарная номенклатура [2, с. 264]. Не учитывать значение каждой бумаги не имеет смысла. Все они предназначены систематизировать и упорядочить деятельность компании. Тем не менее, несмотря на такое важное назначение, невозможно оставить в стороне минусы подобной отчетности.

Первый, он и основной недостаток документации: огромное её количество, которое значительно тормозит темпы работы и увеличивает временные затраты на складской учет. Отгрузка и приемка товара, его размещение и контроль не могут осуществляться одновременно. Значения, указанные в номенклатурах и накладных должны тщательно проверяться во избежание ошибок и просчетов. Такой контроль делает складской учет более растянутым по времени. Конечно, подобная ситуация так же в некоторой мере связана и с ритмом деятельности персонала. Именно поэтому система управления складом должна учитывать и человеческий фактор.

Необходимо сказать о роли эффективного складского учета для работы предприятия. Выделим следующие преимущества эффективного складского учета [2, с. 285]:

- Способствует развитию бизнеса, что достигается за счет ускорения темпов выполнения основных операций;
- Предоставляет возможность регулирования и оперативного контроля процесса приемки, отгрузки и размещения продукции;
- Осуществляет контроль за движением оборотных средств предприятия, что помогает избежать недостач и потерь.

Складской учет на сегодняшний день предполагает рациональное, оптимизированное управление торговыми площадками, хранилищами и иными помещениями компании. Данная система предусматривает полную или частичную автоматизацию основных процессов (к основным относят: процесс приемки, отгрузки и размещения продукции) [1]. Внедрение программ сопровождается соответствующим техническим обеспечением. В данном случае речь идет о сканерах штрихкодирования, терминалах сбора данных, упаковочном оборудовании и других приборах, призванных увеличить результативность осуществления основных операций. Применение автоматизированной системы управления складом позволяет сокращать временные и финансовые затраты на обслуживание помещений. Складской учет осуществляется более планомерно и быстро.

Автоматизация производственных процессов осуществляется комплексно. Это означает, что к системе подключаются все подразделения предприятия. Сотрудники склада могут поддерживать связь с отделом продаж или с торговыми залами. Учет операций осуществляется в едином центре. Упорядоченность существенно упрощает контроль над деятельностью сотрудников и движением основных и оборотных средств.

Автоматизированные системы помогают так же адаптировать внешние и внутренние бизнес-процессы складского учета к динамике рынка в каждый момент времени. Таким образом, при осуществлении деятельности предприятие добивается той гибкости, которая не характерна для него в обычных условиях.

Актуальным является вопрос выбора программы складского учета среди большого количества ныне существующих программных

продуктов [3]. Необходимо учитывать специфику деятельности и потребности каждого конкретного предприятия в отдельности. Попытаемся выделить подходы и критерии для выбора программы.

Программы складского учета практически невозможно сравнить, или же это займет много времени. Для того чтобы оценить все возможности программы, к примеру, по формированию отчетов и быстрдействию, надо занести в базу данных несколько тысяч записей по отгрузке или приему товаров. Однако, поставляемые разработчиками демонстрационные версии не имеют такого количества записей, потому что требует много времени. А также информация занесена так, что не позволяет проверить все функции программы.

Если предприятие находится на стадии формирования, то для учета сырья и материалов можно обойтись калькулятором и записной книжкой, однако при дальнейшем развитии возникает необходимость ведения учета на компьютере. Следовательно, необходимо приобрести программу складского учета. Если выбрать простую программу, то можно ошибиться (на вопросы о наличии товара она не сможет ответить). Более сложная складская программа быстро оправдывает свою стоимость.

Необходимо обратить внимание на оснащение программы справочной системой, достаточно ли полная она, есть ли в ней пояснительные схемы и рисунки. Очень удобно, если в комплекте с программой есть демонстрационные видеоролики, разъясняющие порядок выполнения операций в различных ситуациях.

Если же предприятие небольшое, то не нет необходимости покупать дорогостоящую программу складского учета, которая рассчитана для работы на крупном предприятии. Именно поэтому, для приобретения программы складского учета необходимо знать критерии, которым должна отвечать программа [3].

Основные моменты, на которые следует обратить внимание при выборе программы складского учета:

1. Оснащенность полной справочной системой. Это необходимо для быстрого освоения программы работниками. Наличие хорошей справочной системы указывает на серьезность подхода к своей деятельности фирмы-производителя программы, т.к. разработка документации требует немалых затрат. Гораздо удобнее пользоваться полной справочной системой, а не простым описанием в текстовом файле, это гораздо усложнит процесс при необходимости использования справочной информации во время работы программы.

2. Способность формировать отчеты. Одним из главных требований является получение в наглядном и понятном виде отчетов. Поэтому необходимо заранее определиться на какие вопросы должна уметь отвечать программа в соответствии со спецификой деятельности фирмы. Однако, сложно найти программу, которая сможет дать ответы на все вопросы, но возможно учесть данный факт при заказе программы.

3. Возможность удобного ввода данных в программу. Некоторые программы устроены так, что для указания наименования товара необходимо открыть форму или окно для выбора, значит, придется при необходимости ввести 150 наименований товара, открывать 150 раз форму. В других программах данная операция может потребовать открывать две формы, а, следовательно, процесс ввода будет занимать много времени, и информация будет содержать ошибки. Разработчики предлагают множество решений для быстрого ввода данных, одним из них является возможность создания списка, из которого можно будет выбирать необходимые.

4. Способность отражения программой реального состояния дел. Например, товары на складе могут быть бракованными, некондиционными и т. д. Также могут иметь и другие параметры (артикул). Если программа не имеет возможность вести учет таких состояний, то и ответов на вопросы, отчеты получить будет невозможно. На многих предприятиях необходимо, чтобы отчеты были как в ценах с НДС, так и без учета НДС, однако не все программы это делают. Не стоит требовать от программы решения всех ситуаций, достаточно чтобы она позволяла вводить примечания и пометки. Есть программы, предусматривающие учет каждой партии товара с присвоением кода или номера. На практике достаточно часто необходимо сделать отчет по партиям, а также это позволяет вести более строгий учет.

5. Возможность создания резервной копии базы данных. Все программы складского учета используют базы данных при работе, однако, при сбое питания и по другим техническим причинам есть вероятность повреждения данных. Данная функция облегчит восстановление утерянной информации.

Таким образом, можно выделить пять основных требований, которым должна отвечать хорошая складская программа:

1. Оснащенность полной справочной системой.
2. Способность формировать отчеты.
3. Возможность удобного ввода данных в программу
4. Способность отражения программой реального состояния дел.
5. Возможность создания резервной копии базы данных.

Список литературы:

1. Автоматизация складского учета: современный подход к управлению бизнесом [Электронный ресурс] // Бизнес-библиотека — Режим доступа: <http://www.bizeducation.ru/library/log/wrhs/6/auto.htm/>.
2. Козлова Е.П., Парашутин Н.В., Бабченко Т.Н. Бухгалтерский учет /Е.П. Козлова. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 464 с.
3. Обзор программ складского учета [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://sklad-prog.ru/obzor/o_ind.htm/.

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА В РОССИИ

Федорова Анна Сергеевна

студент ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: Anna23499@yandex.ru

Трунина Валентина Фёдоровна

к. с. н., доцент «ЭУ», ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: valentinafedorovna2011@yandex.ru

Новые сделки на рынке лизинга в 2010 году продемонстрировали динамику, сопоставимую с докризисным 2007-м годом; сумма контрактов по сравнению с 2009 годом выросла в 2,3 раза. Столь высокую активность уже трудно назвать восстановлением - скорее это новая волна роста. Объём нового бизнеса в денежном выражении составил 725 млрд. рублей, совокупный лизинговый портфель на 1 января 2011 года увеличился до 1180 млрд. рублей. Быстрый рост обусловлен стабилизацией финансового состояния лизингополучателей (что позволило лизингодателям точнее оценивать риски финансирования клиентов), смягчением критериев риск-менеджмента лизинговыми компаниями, а также агрессивной политикой лизингодателей с госучастием.

Тройка лидеров рынка по объёму новых сделок в 2010 году — «ВЭБ-лизинг», «Сбербанк Лизинг», «ВТБ-лизинг». В сумме на эти компании пришлось 41,1% объёма новых сделок [1, с. 98]. Заметный рост доли лизингодателей из госсектора связан с развитием государственных программ поддержки отдельных отраслей экономики (в частности, транспортной отрасли через Государственную транспортную лизинговую компанию, судостроительной- через «ВЭБ-лизинг»).

Лидером по объёму заключённых сделок остаётся железнодорожная техника — 39,1% в 2010 году, вторым по объёму сегментом стала авиатехника, доля которой составила 10,5%. Доля сегментов грузового и легкового автотранспорта составили 8,4 и 7,1% соответственно.

Развитию лизингового рынка в российской экономике способствует множество факторов, среди которых следует отметить:

- ускорение темпов обновления техники и технологии, потребность в более совершенном оборудовании, необходимость

замены старого производственного оборудования на более современные образцы;

- физический и моральный износ основных средств, не удовлетворяющих современным стандартам качества и безопасности;
- усложнение и удорожание сервисного обслуживания новой техники, ограничивающие его осуществление самими пользователями;
- увеличение дифференциации выпускаемой продукции и расширение потребности не постоянного, а временного использования дорогостоящей специализированной техники;
- недостаток собственного капитала и распространенная недоступность традиционных источников инвестирования для малого и среднего бизнеса.

Однако, несмотря на положительные факторы развития, российский рынок лизинга имеет ряд характерных проблем. На данный момент существует практическая невозможность использования лизинга в некоторых отраслях российской экономики. Данная тенденция наиболее ярко проявляется в судостроении, доля сегмента в лизинговом портфеле которого на 01.01.2011 составила всего 2,0%. Эксперты отмечают, что лизинг в российском судостроении практически не работает, что является одной из основных причин упадка всей отрасли. Чтобы сдвинуть дело с мёртвой точки, сейчас разрабатывается проект правительственного постановления, согласно которому государственное субсидирование ставок по лизинговым платежам должно увеличиться с двух третей до 90% от ставки рефинансирования ЦБ, а его сроки с 3 до 8 лет. Однако, главной проблемой тормозящей развитие лизинга, является ограничение по сумме лизингового контракта, которая должна составлять не менее 2 млрд. рублей. Поднять такую сумму смогут только крупные судовладельцы, лизинг же жизненно необходим компаниям меньшего масштаба, которые не способны привлекать достаточные кредитные средства.

На сегодняшний день спорным является вопрос о сохранении ускоренной амортизации для лизингового имущества. В случае её отмены, рынок лизинга в 2012—2013 годах сократится в два-три раза, в случае сохранения, наоборот прирост объёма новых сделок в 2011 году составит 40—50% и достигнет 1—1,1 трлн. Рублей [1, с. 107].

Но государственное регулирование и поддержка отдельных экономических отраслей это не единственный способ решить проблемы российского лизингового рынка. Мировой финансовый кризис и его последствия в 2008—2009 годах проверил лизингодателей на прочность, которые столкнулись с массой новых трудностей,

которых раньше не испытывали в силу молодости отечественного лизингового рынка.

Кумулятивный эффект от кризиса ликвидности в банках и ограничений с финансированием, резкого ухудшения платёжной дисциплины лизингополучателей, реализация масштабных валютных рисков привёл к сокращению рынка на 68% за два года. Возникшие проблемы заставили компании переключить внимание с наращивания объёмов бизнеса на управление рисками уже имеющегося лизингового портфеля. Резко увеличилось число компаний, организовавших в своей структуре отдельное подразделение по управлению рисками, компании, у которых подразделение риск-менеджмента в начале кризиса уже существовало, вводили дополнительные процедуры управления рисками и разрабатывали новые регламентирующие документы. Именно внимательное отношение к риск-менеджменту позволит российским лизинговым компаниям выйти на новый уровень развития, сохранив и преумножив собственные активы.

Преимущества лизинга достаточно разнообразны и касаются они различных сторон функционирования, как отдельного предприятия, так и экономики в целом:

- При приобретении имущества в лизинг, организация не выводит одновременно из оборота крупные денежные средства, что положительно сказывается на ликвидности бизнеса. Высвобожденные благодаря лизингу финансы компания использует по своему усмотрению, в том числе на расширение бизнеса, развитие производственной базы, закупку сырья, региональную экспансию, разработку новых продуктов и услуг, создавая дополнительные конкурентные преимущества.

- При заключении лизинговой сделки стороны четко определяют сроки, порядок и размер всех платежей. Фиксированные платежи являются основой для планирования расходов, эффективного управления финансовыми потоками и бюджетом компании. Лизинговая компания берет на себя все административные вопросы: приобретение имущества, страхование, получение всех необходимых документов, прохождение технических осмотров, регистрацию (для транспортных средств). Учет имущества на балансе лизингодателя упрощает ведение бухгалтерского учета для лизингополучателя [3, с. 43].

- Расширение экономической свободы предпринимателя (существует возможность выбора: выкупить объект лизинга, продлить договор или привлечь новое более современное оборудование);

- Лизинг не увеличивает долг в балансе компании-лизингополучателя и не затрагивает соотношений собственных и заемных средств. Таким образом, возможности лизингополучателя по получению дополнительных займов сохраняются.

- Предмет лизинга самостоятельно является финансовым обеспечением договора, поэтому не требуется привлечения дополнительных гарантий и залога, а также других видов обеспечения.

- Лизинг позволяет использовать существующие налоговые льготы — уменьшить размер налога на прибыль за счёт отнесения лизинговых платежей на себестоимость в полном объеме, применить ускоренную амортизацию и экономить на налоге на имущество.

Однако, как и любой другой финансовый инструмент, лизинг имеет следующие недостатки:

- Существует риск того, что в результате НТП используемое имущество может морально устареть, в то время как лизинговые платежи не прекратятся до окончания контракта;

- Стоимость оборудования, приобретенного по договору лизинга, как правило, выше, чем стоимость этого же оборудования у поставщика. Именно это факт позволяет отметить, что приобретение имущества в лизинг дороже, чем ставки по кредитам и займам [2, с. 11].

Лизинг становится гибким и многообещающим экономическим рычагом способным привлечь инвестиции, способствовать подъему отечественного производства, привлечь капитал в жизненно важные отрасли экономики страны, обеспечить реальную поддержку малому бизнесу, обеспечить долгосрочный и надежный доход для коммерческих банков. Потребности экономики в обновлении основных фондов остаются огромными, поэтому лизинговое финансирование и в последующие годы будет пользоваться устойчивым спросом. По существу, лизинг является наиболее выгодной и рациональной формой финансирования капитальных вложений, максимально удобной для предприятия, как с точки зрения налогообложения, так и в смысле организационно-управленческой эффективности.

Список литературы:

1. Журнал Эксперт № 15 18—24 апреля 2011.
2. Лещенко М. И. Основы лизинга. — М., 2008 г.
3. Макеева В. Г. Лизинг. — М., Инфра — М., 2003 г.

СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ В МСФО И РСБУ

Ярошенко Дмитрий Сергеевич

*студент 4 курса Волгоградского Государственного Технического
Университета, г. Волгоград
E-mail: dima_yaroshenko@mail.ru*

Трунина Валентина Федоровна

*к. с. н., доцент кафедры «Экономика и Управление»,
Волгоградский Государственный Технический Университет,
г. Волгоград
E-mail: valentinafedorovna2011@ya.ru*

Все большее количество групп компаний и предприятий составляют отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Во многих странах мира, финансовую отчетность формируют отдельно от налоговой отчетности. Это связано с тем, что при составлении баланса и расчете платежей фирмы преследуют разные цели. С одной стороны они хотят выгодно представить компанию, чтобы привлечь инвестиции. С другой стороны компании стремятся минимизировать прибыль, чтобы заплатить меньше налогов. Если сопоставить финансовый баланс и налоговый, то они не совпадут. В финансовый баланс включаются активы, обязательства и капитал в оценках согласно МСФО, тогда как в налоговый входят показатели те же, но в размерах, которые соответствуют налоговому законодательству и подтверждены соответствующими документами. Если предприятия преследуют цель выход на международные рынки, то им просто необходимо вести отчетность согласно МСФО. Информацию, представляемую в финансовой отчетности МСФО, делают полезной для всех пользователей качественные характеристики, такие как понятность, надежность, уместность и сопоставимость.

В соответствии с МСФО активы и обязательства в балансе отражаются либо по убывающей ликвидности, либо по убывающей срочности. Иначе говоря, как и в балансе РСБУ актив баланса всегда начинается с основных средств и нематериальных активов, а заканчивается денежными средствами на счетах в банках и в кассе предприятия. В соответствии с МСФО представление сравнительной информации за предшествующий период обязательно.

При первом применении МСФО проводится переоценка основных средств и нематериальных активов, либо стоимость ОС корректируется на индекс инфляции. При выборе метода переоценки предприятие 1 раз в 3-5 лет с помощью компании независимых оценщиков, или собственными силами определяет справедливую стоимость ОС. При этом балансовая

стоимость ОС равна справедливой стоимости на дату последней переоценки за минусом накопленной амортизации и убытков от обесценения. При МСФО признается любое долговременное падение справедливой стоимости.

Использовать метод переоценки для нематериальных активов в МСФО разрешается, если для этих активов имеется развитый рынок и эту справедливую стоимость можно с точностью оценить. В отличие от ГААР США, в котором не допускается восстановление никаких убытков от обесценения, в МСФО восстановление ранее признанных убытков необходимо. Это способствует достоверности финансовой отчетности и делает ее более пригодной для принятия управленческих решений. В РСБУ нематериальными активами считаются ноу-хау, деловая репутация или торговые марки, которые созданы внутри компании [1]. В МСФО данные объекты активами не являются и списываются на расходы в том периоде, в котором были произведены. И пока компания не докажет, что от произведенных расходов будет экономическая выгода, она будет списывать их на прибыль. Если по МСФО срок амортизации не совпадает с реальным сроком его полезной службы, и есть данные, что ОС изнашивается медленнее, то требуется переоценить срок амортизации и начислять ее исходя из нового срока, что тоже повлияет на разницу прибыли по МСФО и РСБУ.

Запасы согласно МСФО оцениваются по наименьшей из двух величин — себестоимости или чистой цене продаж. Причем, запасы производителей лесной и сельскохозяйственной продукции, минеральных ресурсов и брокеров биржевых товаров оцениваются только по чистой цене продаж. В РСБУ запасы учитываются только по себестоимости.

В отличие от РСБУ, когда выручка признается только при наличии подтверждающих первичных документов, в МСФО выручка признается, когда покупатель фактически вступил во владение товаром и уже не может отказаться от покупки без существенных санкций, т.е. вне зависимости от того, перешло ли юридическое право собственности на товар или нет. Это значит, что компания с очень высокой вероятностью может рассчитывать на причитающиеся ей деньги. Так же, МСФО отдельно регламентирует вопросы признания выручки, возникающей от договоров аренды, договоров страхования, изменения стоимости биологических активов в с/х, добычи полезных ископаемых. В РСБУ вопрос признания об изменении стоимости биологических активов вообще не рассматривается.

Момент признания выручки при продаже товаров в МСФО и РСБУ:

1. МСФО — компания переводит на покупателя значительный риск и вознаграждение, связанное с владением товаром;

РСБУ — организация признает выручку только при наличии подтверждающих документов;

2. МСФО — сумма выручки может быть надежно измерена;

РСБУ — сумма выручки может быть определена;

3. МСФО — есть вероятность того, что экономические выгоды от сделки поступят в компанию;

РСБУ — есть уверенность, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод;

4. МСФО — компания больше не контролирует проданные товары и не участвует в управлении в той степени, которая ассоциируется с правом владения;

РСБУ — право собственности переходит от организации к покупателю, когда работа или товар приняты заказчиком;

5. МСФО — расходы, которые произведены или в будущем будут произведены, связанные с этой сделкой, могут быть надежно измерены;

РСБУ — понесенные или ожидаемые затраты могут быть определены.

Особым примером различия МСФО от РСБУ является подход к реализации товаров через посредника с учетом перехода права собственности, прибыли от владения товаром, значительных рисков владения.

Так, например, по условиям договора право собственности на товар переходит к посреднику, который имеет право возратить его, если не сможет реализовать в течение 4 месяцев, по истечении которых он должен либо окончательно рассчитаться за товар либо его вернуть. В РСБУ выручка отражается сразу же в момент передачи товаров посреднику, т.к. переходит право собственности. Согласно МСФО 18 выручку следует признать в момент продажи посредником товара, или по истечению 4 месяцев. В МСФО и РСБУ так же существенно различаются и принципы оценки полученной выручки.

Так, если в договоре предусмотрена отсрочка платежа, то по правилам МСФО выручку признают с учетом процентной ставки, указанной в договоре, за пользование этими заемными средствами. Тогда как в РСБУ ничего подобного не происходит. Согласно МСФО под выручкой следует понимать только валовые поступления экономических выгод, которые получены или будут получены организацией на ее счет. А платежи, полученные третьей стороной, такие как: налог с продаж, налог на товары и услуги, налог на добавленную стоимость, не являются получаемыми организацией экономической выгодой и не ведут к увеличению капитала. Их следует перечислить в бюджет и поэтому их не включают в состав выручки. В случае обмена товарами или услугами, подобными по характеру и стоимости, выручка не возникает.

В МСФО обязательства — это текущая задолженность компании, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку из компании ресурсов содержащих экономическую выгоду [3]. В РСБУ нормативными актами не определено такое понятие как «обязательство».

В МСФО четко определено понятие «капитал», как доля активов в компании остающаяся после вычета всех ее обязательств. А в РСБУ не содержится четкая формулировка термина «капитал». Данное понятие раскрывается через характеристику его структуры. Так в составе собственного капитала учитывается уставный, добавочный и резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы.

Так же в РСБУ термину «расходы» присущи те же недостатки, что и определению термина «доходы». В РСБУ не учитывается возможность признания расходом уменьшения экономических выгод не вследствие выбытия активов, а в результате снижения их стоимости. А так же в РСБУ расходами организации признаются выплаты дивидендов акционерам, тогда как в МСФО распределение прибыли не признают расходом организации.

В РСБУ и МСФО налоговые активы и обязательства представляются в бухгалтерском балансе отдельно от других активов и обязательств. Аналогично поступают и с отложенными налоговыми активами и обязательствами, относя их к разряду долгосрочных.

По сравнению с ПБУ, МСФО предъявляют больше требований к раскрытию информации и предписывают дополнительно сообщать о неиспользованных налоговых убытках и налоговых кредитах: учтенные отложенные налоговые активы, обязательства, и отложенный доход от возмещения налога или расхода по уплате налога, который показан в отчете о прибылях и убытках.

Несмотря на отличия, которые вызваны применением в МСФО балансового способа, он очень похож на РСБУ. Экономистам и финансовым специалистам следует глубже изучить МСФО 12, что бы лучше понимать принципы, на которых построено российское ПБУ 18.

Существуют отличия и в учете денежных средств. Так, в отличие от РСБУ, когда банковский платеж выписывается на дату получения выписки банка, в западных странах банковский платеж записывается в момент печати платежного поручения, а в конце месяца расхождения корректируются.

Что касается отчета о движении денежных средств, то здесь тоже имеются различия: МСФО использует прямой и косвенный метод, РСБУ только прямой [2]. Согласно МСФО отчет позволяет оценить способность компании создавать денежные средства и оценить потребность в использовании денежных средств. По РСБУ денежные потоки разделены по источнику и использованию, а не по типу деятельности, что создает трудности анализа деятельности компании.

В РСБУ отчет о движении денежных средств является приложением к бухгалтерскому балансу, тогда как МСФО рассматривает данный отчет как самостоятельный компонент финансовой отчетности равноправный с балансом и отчетом о прибылях и убытках.

В МСФО, в условиях гиперинфляции, предприятие корректирует свои финансовые отчеты в зависимости от темпов роста инфляции. Особенно важно учитывать это при составлении финансовых отчетов в валюте страны с гиперинфляционной экономикой. В отличие от МСФО, концепция корректировок на инфляцию в РСБУ отсутствует, что делает невозможным, иногда, сопоставлять результаты финансовых отчетов на начало и конец периода.

Отчетность в МСФО составляют:

- a) совместные предприятия;
- b) филиалы иностранных фирм;
- c) предприятия, заинтересованные в привлечении зарубежного капитала;
- d) предприятия, заинтересованные в привлечении зарубежных партнеров;
- e) предприятия, которые предполагают размещать свои акции на зарубежных рынках и др.

В то время как отчетность в РСБУ используют организации, осуществляющие свою деятельность только в пределах РФ.

Адаптация МСФО к национальным стандартам предполагает постепенное совершенствование российских правил учета и отчетности для формирования финансовой информации высокого качества, наиболее приближенной к международным стандартам. Постепенно российские стандарты становятся все ближе к МСФО. Так, недавно принятое ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства», «Условные обязательства и условные активы» предъясняет те же требования, что и МСФО (IAS) 37. Довольно схожи с международными стандартами и требования ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам».

С каждым годом российская экономика все теснее интегрируется в мировое пространство. Все чаще звучат заявления о вступлении в ВТО, в складывающихся условиях, переход на международные стандарты ведения отчетности просто необходим.

Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету. Учет нематериальных активов. ПБУ 14/2007 // SysTecs — Справочник бухгалтера. Электронный ресурс. Доступ: http://sprbuh.systemecs.ru/uchet/pbu/pbu_14.html
2. Щадилова С.Н. МСФО: основные различия между техникой учета в России и за рубежом// Центр дистанционного образования Elitarium. Электронный ресурс. Доступ: http://www.elitarium.ru/2010/09/03/msfo_razlichija_ucheta.html
3. Элементы финансовой отчетности // МСФО. Электронный ресурс. Доступ: http://ias.ucoz.ru/index/ehlementy_finansovoj_otchetnosti/0-14

СЕКЦИЯ 6.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Ладная Мария Анатольевна

*ассистент кафедры маркетинга и коммерции ДВФУ,
г. Владивосток*

E-mail: Ladnaya.08@mail.ru

Рынок как экономическая категория постоянно изменяется под воздействием условий, обусловленных влиянием политической, экономической, демографической, природной и прочей среды. При исследовании рыночной среды определяется ряд важных факторов, а также степень их влияния на изучаемое явление. Понятие «среда» знакомо нам из многих сфер жизни — биологии, экологии, философии, социологии, политики и конечно экономики. Вопросы окружения организации затрагивали многие отечественные и зарубежные авторы, такие как Румянцева З. П., Гайдаенко Т. А., Данько Т. П., Тюрюханова Е. В., Айвазян С. А., Балкинд О. Я., Левицкий П., Сафарова Е. В., Мурахтанова Н. М., Малых В. В., Власова В. М., Барышев А. Ф., Багиев Г. Л., Котлер Ф., Амстронг Г., Келлер К. Л., Дафт Ричард Л., Мэскон М. Х., Альберт М., Жедоури Ф., Нордстрем К. А., Риддерстрале Й. и другие.

В экономике под внешней средой предприятия понимается совокупность действующих вне компании лиц и сил, которые влияют на развитие и поддержание службами предприятия выгодных взаимоотношений с целевыми потребителями [3, с. 656]. Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания её на должном уровне. Поскольку между организацией и внешней средой постоянно происходит информационный и ресурсный обмен. Именно внешнее окружение среды диктует стратегию и тактику организаций [1, с. 36].

Среда, в которой функционирует предприятие, как экономическое явление по отношению к объекту хозяйствования,

может быть разделена на макро- и микросреду. Распространенной считается позиция, что макросреду определяют факторы, не подвластные контролю со стороны предприятия, а микросреду — факторы, которые в различной степени подвержены такому контролю.

До настоящего времени не выработан единый подход как к разграничению среды, окружающей предприятие, выбору основных элементов ее формирования, так и к установлению основных факторов влияния на деятельность предприятия, его функций, а также критериев и показателей оценки этого воздействия. Однако, несмотря на многообразие взглядов, в основном среду любой организации стоит воспринимать, как состоящую из двух сфер: внутреннюю и внешнюю. Такой классификации придерживается большинство учёных

Само же понятие внешнее окружение организации возникло в экономике недавно. Впервые оно было рассмотрено А. Богдановым и Л. Фон Берталанфи в первой половине двадцатого века. Однако, значение внешней среды для организаций было осознано только в 50-е годы в условиях кризисной экономики. С того момента любая организация стала рассматриваться как единое целое, состоящее из взаимосвязанных частей, в свою очередь взаимодействующих с внешним миром [5, с. 704].

Дальнейшее развитие данной концепции привело к возникновению ситуационного подхода, согласно которому, выбор метода управления зависит от конкретной ситуации, характеризуемой в значительной мере определенными внешними переменными. В настоящее время компании пытаются активно формировать внешние условия своей деятельности, постоянно выявляя во внешней среде угрозы и потенциальные возможности. Причём особое внимание уделяется непосредственно методам анализа и оценки внешнего окружения компании. В анализ рыночной внешней среды входят факторы, оказывающие непосредственное воздействие на успехи или неудачи организации. К этим факторам относятся изменяющиеся демографические условия, жизненные циклы товаров или услуг, легкость проникновения на рынок, распределение доходов населения и уровень конкуренции в отрасли и другое.

В настоящее время существует множество методов для анализа внешней среды организации. Это такие методы анализа как Pest, Pest plus, Grid, Scan, EFAS, ETOM, Quest, SNW, GETS и другие. Однако, наиболее простой и доступный метод, позволяющий отследить динамику внешней среды предприятия — SWOT-анализ. При использовании фирмой данного метода анализа появляется возможность объединить различные аспекты внешней (макро и микро

сред), а также внутренней среды самого предприятия. Что способствует выбору наиболее оптимальной стратегии развития [6, с. 447].

Впервые аббревиатура SWOT была озвучена Андрюсоном К. в 1963 году в Гарварде на конференции по проблемам бизнес политики [9]. С тех пор SWOT-анализ начал повсеместно применяться при процессе стратегического планирования, постоянно совершенствуясь и модифицируясь. Так, изначально, SWOT был ориентирован лишь на структурирование информации о положении фирмы в среде и тенденциях развития. В настоящее время его применяют для разработки стратегий поведения фирмы.

SWOT — это аббревиатура начальных букв английских слов: Strengths — силы; Weaknesses — слабости; Opportunities — возможности; Threats — угрозы) [4, с. 46].

Сильные стороны - это то, в чем фирма добилась определённых успехов и при помощи которых она может уменьшить или нейтрализовать влияние угроз, реализовать возможности. Они могут заключаться в навыках, опыте работы, ресурсах, имидже, достижениях. С точки зрения формирования стратегии сильные стороны предприятия важны, так как они могут быть использованы как основа антикризисной стратегии. Если их недостаточно, то менеджеры предприятия должны срочно создать базу, на которой эта стратегия основывается. В то же время успешная антикризисная стратегия направлена на устранение слабых сторон, которые способствовали кризисной ситуации. Слабые стороны - это отсутствие или недостаток, чего-то важного в функционировании компании, того, что она не может реализовать. Возможности и угрозы — это все те факторы, которые могут либо отрицательно воздействовать на предприятие, даже в перспективе «убить» его, либо способствовать его дальнейшему развитию и процветанию.

Методология построения матрицы SWOT анализа заключается в том, что происходит разделение среды, в которой функционирует организация, на две части: внешнюю среду и внутреннюю среду, т. е. это сама организация. После этого в каждой из сред происходит выделение благоприятных и неблагоприятных факторов влияющих на организацию.

К элементам внутренней среды относят сильные и слабые стороны компании, а к элементам внешней среды — возможности и угрозы.

При анализе внешней среды необходимо не только проводить оценку рыночной конъюнктуры, но и захватывать такие сферы жизни

как экономика, политика, технология, международное положение и социально-культурное поведение. Иначе говоря, проводить в соответствии с моделью GETS [2, с. 79], что означает четыре группы внешних факторов: законодательные (government), экономические (economy), технологические (technology), общественные (society).

В основу, при построении матрицы SWOT, положена, так называемая «дихотомическая процедура» используемая во многих сферах науки философии, математике, ботанике, информатике, литературе и многих других. Dickotomia (с греч.) — разделяю на две части [8]. То есть элементы матрицы SWOT анализа представляют пары взаимоисключающих друг друга признаков. За счёт этого минимизируется неопределённость взаимодействия внутренней среды компании с её внешней средой [10].

Таким образом, процедура проведения SWOT-анализа в общем виде сводится к заполнению матрицы, в которой отражаются и затем сопоставляются сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы рынка. Это сопоставление позволяет чётко определить, какие шаги могут быть предприняты для развития компании и, на какие проблемы необходимо обратить особое внимание.

К «плюсам» SWOT-анализа можно отнести то, что отпадает необходимость в использовании мощных дорогостоящих систем «количественного» анализа и привлечении экспертов, которые, хуже зная специфику конкретного рынка и конкретного предприятия, могут в условиях ограниченного времени и неполной информации составить неоптимальное решение. Консультанты по стратегическому планированию рекомендуют, по крайней мере, раз в год проводить SWOT-анализ деятельности организации собственными силами руководства фирмы. К примеру, американская ассоциация управления (AMA) разработала контрольный лист SWOT-анализа, заполнив который для различных конкурирующих фирм, можно оценить сильные и слабые стороны предприятия в конкурентной борьбе [7, с. 134].

Таким образом, SWOT-анализ является инструментом стратегического анализа, который помогает выработать оптимальную стратегию развития организации на основе анализа ее внешней и внутренней среды. Посредством его лишь формулируются основные направления развития предприятия посредством систематизации имеющейся информации. Для полной картины желательно в сочетании со SWOT-анализом применять иные методы оценки внешней среды.

Список литературы:

1. Акбердин А. Менеджмент организации: учеб. пособие. М.: Дело 2004. — 36 с.
2. Зиннуров У.Г. Стратегическое маркетинговое планирование и управление на предприятии. — Уфа. УГАТУ 1999 — 79 с.
3. Котлер Ф. «Основы маркетинга» М.: Изд-во Вильямс, 2007. — 656 с.
4. Карминский А. М., Оленев Н. И., Примак А. Г., Фалько С. Г. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. М.: «Финансы и статистика», 1998. — 46 с.
5. Мэскон М.Х., Альберт М., Жедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1997. — 704 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учеб. для вузов / Р.А. Фатхутдинов; Гл. ред. Ю.В. Луизо. — 5-е изд., испр. и доп. — М.: Дело, 2002. — 447 с.
7. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка. — М., Финансы и статистика, 2002. — 134 с.
8. Электронная независимая энциклопедия. URL:<http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 13.10.2011).
9. Разработчики технологии SWOT-анализа // Электронная публикация. URL:<http://www.swot.ru/catalog2/doc/swot1/>. (дата обращения: 18.11.2011).
10. Электронная публикация. URL: <http://swotanaliz.ru/teor.html/>. (дата обращения: 11.11.2011).

СЕКЦИЯ 7.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ЛОГИСТИКЕ НА БАЗЕ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Алешин Андрей Александрович

*аспирант кафедры «Экономическая информатика» Института
экономики и финансов МИИТа, заведующий лабораторией
«экономическая информатика» Института экономики и финансов
МИИТа, г. Москва
E-mail: aleshin@miit.ru*

Реинжиниринг определяют как фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности, как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность. Объектом реинжиниринга являются не организации, а процессы.

Бизнес-процесс — сложное понятие, которое трудно понимается однозначно. М. Хаммер и Дж. Чампи определяют бизнес-процесс как «совокупность видов деятельности (activities), которая имеет один или более видов входных потоков и создает выход, имеющий ценность для клиента» [3].

Е. Г. Ойхман и Э. В. Попов в своей работе «Реинжиниринг бизнеса» дополнили это определение: «Назначение каждого бизнес-процесса состоит в том, чтобы предложить клиенту товар или услугу, т. е. продукцию, удовлетворяющую его по стоимости, долговечности, сервису и качеству. Термин клиент следует понимать в широком смысле. Это может быть действительно просто клиент, а может быть и другой процесс, протекающий во внешнем окружении компании, например у партнеров или субподрядчиков» [1].

Процессный подход к управлению основан на горизонтальных связях. Внедрение интегрированной информационной системы позволяет наладить горизонтальные связи в системе управления предприятием. Наличие эффективного канала связи между структурными подразделениями, выполняющими отдельные части бизнес-процесса, создает возможность применения процессного подхода.

Безусловно, применение отдельных методик процессного управления возможно и без применения новых информационных технологий. Однако именно с внедрением интегрированных систем процессный подход к управлению наиболее эффективен.

Например, для координации деятельности представителей процесса в различных функциональных подразделениях необходимо, чтобы эти представители имели возможность обмениваться данными о состоянии процесса в их подразделениях. При этом скорость обмена имеет большое значение, так как согласование действий и обмен данными происходит и в традиционной организационно-функциональной структуре.

С использованием современных информационных технологий происходит переход от традиционного управления транспортными предприятиями к логистическому управлению. Логистика — интегрированная система активного управления материальными потоками на основе применения современных информационных технологий и оптимизационных экономических решений рассматривающая в единстве материальные потоки между хозяйствующими субъектами и внутри них и направленная на достижение высоких конечных результатов деятельности [2].

Целью логистики является обеспечение получения (доставки) продукции (товара) потребителю в нужное время и место при минимально возможных совокупных затратах трудовых, материальных, финансовых ресурсов.

Логистический подход к транспорту как к составной части более крупной системы, т. е. логистической цепи, привел к необходимости анализировать весь процесс перевозки от грузоотправителя до грузополучателя (по системе «от двери до двери»). Если же учитывать интересы клиентуры, то здесь необходимо принимать в расчет не только перевозку на магистральных видах транспорта, но и обработку, хранение, упаковку и распаковку, подачу материалов к станкам в цехе и все связанные с этим процессы информации, сопровождающие материальный поток.

Одним из наиболее важных в логистике является понятие логистической системы. Логистическая система (ЛС) — это сложная организационно завершенная (структурированная) экономическая система, которая состоит из элементов-звеньев, взаимосвязанных в едином процессе, управления материальными и сопутствующими им потоками, причем задачи функционирования этих звеньев объединены внутренними целями организации бизнеса и (или) внешними целями [2].

Любая логистическая система состоит из совокупности элементов-звеньев, между которыми установлены определенные функциональные связи и отношения.

Логистическая цепь — совокупность логистических звеньев, через которые проходит движение материального потока, с выделением

следующих главных звеньев: поставка материалов, сырья и полуфабрикатов; хранение продукции и сырья; производство товаров; распределение, включая отправку товаров со склада готовой продукции вплоть до места ее потребления [2].

По существу такая логистическая цепь представляет собой бизнес-процесс. С позиций логистического менеджмента продавец, перевозчик и покупатель являются линейно связанными звеньями логистической системы, генерирующими, преобразующими и поглощающими материальный и сопутствующие ему информационные и финансовые потоки [2].

Без применения логистического подхода целевая функция рассматривается как сумма расходов в каждом из звеньев:

$$L = \min Z_c + \min Z_n + \min Z_t \quad (1),$$

где Z_c , Z_n , Z_t — затраты соответственно на снабжение, производство, транспортировку. При этом минимизация локального критерия осуществляется в каждом звене отдельно.

Логистический подход ориентирован на отказ от изолированного рассмотрения издержек, поэтому имеет место новый критерий минимума суммы указанных затрат.

В этом случае целевая функция принимает следующий вид:

$$L = \min (Z_c + Z_n + Z_t) \quad (2).$$

Таким образом, логистика нацелена на рационализацию всего бизнес-процесса в совокупности.

В условиях неопределенности чрезвычайно важно понизить степень самой неопределенности, а если это невозможно, то повысить качество управленческих решений в аспектах скорости и точности принятия решений.

Традиционные информационные системы не ориентированы на логистику и поэтому не являются с позиции логистики эффективными. При такой обработке информации неопределенность часто вообще не учитывается, а если и учитывается, то по отдельным звеньям.

Новая информационно-логистическая система (ИЛС) должна базироваться на взаимосвязи логистических бизнес-процессов, что позволит учитывать неопределенность и несколько сократить негативные последствия при ее возникновении.

ИЛС должна в реальном времени отслеживать проблемные аспекты перевозки, получая информацию из различных источников. Специальный модуль ИЛС должен также анализировать потенциальные проблемы, о которых вовремя проинформирует лиц, принимающих решения. В отдельных случаях ИЛС должна рассчитывать альтернативные варианты с учетом негативных аспектов, которые в реальном времени могут возникать в процессе перевозки.

Рассмотрим данные предложения применительно к железнодорожному транспорту.

Главной особенностью железнодорожного транспорта является невозможность перевозки «от двери до двери» в значительном числе случаев, что обуславливает необходимость организации транспортно-экспедиционной работы с обязательным участием партнеров.

Исходя из изложенного выше, можно сформулировать следующие особенности использования информационных технологий при реинжиниринге бизнес-процессов на железнодорожном транспорте.

1. При проектировании информационной системы, рассчитанной на управление бизнес-процессами, необходимо учитывать невозможность реального управления действиями независимых партнеров — грузоотправителей, грузополучателей, предприятий автомобильного транспорта, банков и т. д. Именно на стыках возможны существенные сбои и соответствующие потери, которые необходимо минимизировать по каждому бизнес-процессу.

2. Продукция транспорта — перевозка, т. е. услуга, которая потребляется непосредственно, поэтому любые ошибки, в том числе информационные, приводят к прямым убыткам, включая штрафы за порчу груза, его несвоевременную доставку и т. д. Информационная система должна четко отслеживать все этапы перемещения грузов и соблюдения графика перевозки.

3. Ввиду линейности сети железных дорог необходимо учитывать пропускную способность отдельных участков и звеньев сети, наличие подвижного состава в нужном количестве и ассортименте в реальном времени.

4. В РАО РЖД достаточно давно функционирует корпоративная информационная система R3, возможности которой вполне достаточны для организации на базе уже существующих информационных технологий ИЛС для оптимизации бизнес-процессов перевозок с участием железнодорожного транспорта.

5. Одной из приоритетных задач в данном направлении является повышение уровня качества управления персоналом на предприятиях железнодорожного транспорта, так как от слаженной работы людей в значительной степени зависит эффективность бизнес-процессов в целом.

Список литературы:

1. Ойхман Е. Г., Попов Э. В. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. — М.: Финансы и статистика, 2007, 336 С.
2. Основы логистики: Учебн. пособие / Под ред. Л.Б. Миротина, В. И. Сергеева. — М.: Инфра — М, 1999, 200 С.
3. Хаммер М., Чампи Дж., Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе — Изд. Манн, Иванов и Фербер, 2011, 288 С.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Бейсембинова Айсулу Шахи-Задаевна

*докторант программы PhD Казахского Экономического
Университета*

им. Т. Рыскулова, г. Алматы, Республика Казахстан

E-mail: aisulu8787@list.ru

Институт государственно-частного партнерства (ГЧП) — англ. PPP (Private Public Partnership), как совокупность правил и технологий для реализации общественно значимых проектов путем объединения ресурсов различных сторон, привлекает к себе повышенное общественное внимание в последние годы и имеет примеры успешной реализации в казахстанской административной практике.

Наиболее часто формат ГЧП применяют при создании, реконструкции и эксплуатации транспортных, энергетических, туристических сетей, коммунальной инфраструктуры, объектов здравоохранения и образования. Возможность значительной экономии бюджетных ресурсов при достижении общественно значимых целей стимулирует административные государственные органы к участию в разного рода партнерских схемах с частным сектором.

Развитие использования государственно-частного партнерства в казахстанской практике позволяет расширять спектр его применения при решении задач, поставленных государством в стратегических планах и концепциях развития страны. Как один из наиболее перспективных инструментов стимулирования развития экономики, механизм ГЧП указывается в Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003—2015 годы.

Другим механизмом экономического развития, на который делается ставка в долгосрочных концепциях, является формирование производственных кластеров. В рамках кластерных образований появляется возможность объединения предприятий из разных отраслей экономики в рамках единой производственной цепочки создания и продвижения продукта. Кластерный механизм предлагается как инструмент повышения инновационного потенциала казахстанской экономики.

Понятие кластера было введено в экономическую теорию М. Портером. «Кластер — это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а

также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [5]. Для того чтобы стать кластером в экономике, группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций должна действовать в определенной сфере, характеризоваться общностью деятельности, взаимодополнять друг друга и функционировать на основе партнёрских отношений. К характерным признакам кластера относят: максимальную географическую близость; родство технологий; общность сырьевой базы; наличие инновационной составляющей.

М. Портер выделяет несколько функций, которые выполняют кластеры в экономическом развитии любой страны [6]:

- кластеры — критические двигатели в экономической структуре национальной и региональной экономики. Процветание региона зависит от значимых позиций в определенном количестве конкурентоспособных кластеров;
- кластеры могут определять фундаментальные задачи в национальных или региональных условиях ведения бизнеса: кластеры в большой мере соотносятся с природой конкуренции и микроэкономическими факторами, которые влияют на конкурентные преимущества;
- кластеры обеспечивают новый способ мышления в сфере экономики и усилий по развитию ее организации. Так, кластер заставляет пересмотреть роли частного сектора, правительства, торговых ассоциаций, образовательных и исследовательских учреждений в экономическом развитии, а также определить общие возможности, а не только общие проблемы фирм и компаний всех форм собственности.

Для экономики кластеры играют роль точек роста. Когда один или несколько экономических субъектов достигают конкурентоспособности на рынке, они распространяют свое влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей, конкурентов. В свою очередь, успехи окружения оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данного экономического субъекта.

На сегодняшний день кластерный подход является наиболее эффективной формой организации производства, гарантирующей разносторонний социально-экономический эффект. Помимо создания производств, он предполагает формирование всей необходимой промышленной и социальной инфраструктуры в районах размещения

кластеров, осуществление НИОКР и внедрение их результатов на производствах кластера.

Кластерный подход позволяет более полно использовать сырьевой, кадровый и трудовой потенциалы, обеспечивает выход на новые рынки, стимулирует увеличение количества малых и средних предприятий. Кроме того, такая модель производства, как кластер, дает возможность снизить издержки за счет ряда системных преимуществ, к которым можно отнести, в первую очередь, совместное использование объектов инфраструктуры, услуг, складских площадей, кадровых ресурсов и оптимальных логистических схем; комплексное планирование сырьевых ресурсов и сбыта готовой продукции; эффективное получение, накопление и использование знаний [2].

Отличительной особенностью кластерной модели развития является эффект синергии между участниками кластера. Кластер представляет собой структуру, в которой производственные предприятия и коммерческие организации могут плодотворно взаимодействовать с научными и образовательными учреждениями, а также с региональными и муниципальными органами власти.

Как любой масштабный инфраструктурный проект, кластер является оптимальной площадкой для эффективной реализации механизмов государственно-частного партнерства. Более того, участие государства в кластеризации производства является необходимым условием ее успешного осуществления.

Кластер представляют собой оптимальный объект государственно-частного партнерства. В рамках кластера делается акцент на повышении конкурентоспособности не только отдельных предприятий, но и всей производственной цепочки, включая поставщиков, смежников, исследовательские и образовательные организации. Поэтому государственное участие в создании кластера способствует рационализации производственно-рыночных процессов.

Таким образом, объединение усилий предпринимателей, органов управления, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности, а также мер государственной поддержки в рамках кластеров дает значительные преимущества в конкурентной борьбе, значительно повышает эффективность социально-экономической политики.

Существуют две модели кластерной политики: *англо-саксонская*, предложенная М. Портером (основана на самоорганизации экономических агентов; роль государства сводится к устранению барьеров на пути их развития и не предполагает прямого

государственного вмешательства), и *континентальная* (активное участие государства в выделении кластеров, финансировании программ их развития и т. п.).

Комплексная программа развития территориально-производственных кластеров предполагает наличие ряда составляющих [1]:

- *кластерной* — проработанных вопросов взаимодействия предприятий объединенных в кластер (цепочку создания стоимости), включая заключение соответствующих соглашений о сотрудничестве между предприятиями;

- *инвестиционной* — проработанных вопросов привлечения инвестиций и формирования пула инвесторов, готовых фондировать достаточный объем финансовых ресурсов под развитие кластера;

- *проектной* — профессионально подготовленных бизнес-планов проектов объединенных в кластер под формат и требования потенциальных инвесторов;

- *инфраструктурной* — поддержки со стороны региона и муниципалитетов в части подготовки и финансирования проектов развития инфраструктуры (социальной, инженерной, земельной), используемой предприятиями кластера;

- *административной* — поддержки со стороны региона в части организации специального администрирования социально-экономических проектов, а также льготного администрирования предприятий-получателей инвестиций;

- *сбытовой* — поддержки со стороны региона и стратегических инвесторов в части организации межрегионального сотрудничества (заключение соглашений о сотрудничестве, участие в тендерах на госзакупку продукции предприятий кластера в самом регионе и в других регионах), включения кластера в глобальную международную кооперации;

- *бюджетной* — проработки вопросов софинансирования социально-экономических проектов и программ развития кластера со стороны муниципального, регионального и федерального бюджетов (в том числе такую организацию программы, при которой отдельные проекты могли бы претендовать на финансирование по различным каналам).

Специфические черты организации государственно-частного партнерства в системе межкластерного взаимодействия [3]:

- стороны партнерства должны быть представлены, как государственным, так и частным сектором экономики;

- взаимоотношения сторон государственно-частного партнерства должны носить равноправный характер;
- стороны государственно-частного партнерства должны иметь общие цели и четко определенный государственный интерес;
- стороны государственно-частного партнерства должны объединять свои вклады для достижения общих целей;
- взаимоотношения сторон государственно-частного партнерства должны быть зафиксированы в официальных документах (договорах, контрактах и других);
- стороны государственно-частного партнерства должны распределять между собой расходы и риски, а также участвовать в использовании полученных результатов.

Кластерная концепция экономического роста и повышения конкурентоспособности экономических систем получает все большее распространение в мире, что связано с процессами глобализации, развитием средств коммуникации, активным формированием сетевых структур. Она базируется на идентификации кластеров товаропроизводителей, стимулировании их организации и сетевого сотрудничества. Кластер товаропроизводителей рассматривается как сетевая организация комплементарных, территориально взаимосвязанных отношениями сотрудничества предприятий и организаций (включая специализированных поставщиков, в том числе услуг, а также производителей и покупателей), объединенных вокруг научно-образовательного центра, которая связана отношениями партнерства с местными учреждениями и органами государственного управления с целью повышения конкурентоспособности предприятий, регионов и национальной экономики.

Факторами экономического роста посредством кластеризации являются следующие [8]:

1. Активизация инновационной деятельности субъектов за счет: накопления знаний в кластере и передачи неявных знаний, опыта, навыков; диффузии «ноу-хау» в результате миграции в кластере высококвалифицированного персонала, проведения обучающих семинаров для участников кластеров; прозрачности информации; получения данных об интенсивности спроса, потребительских предпочтениях; улучшения методов решения сложных задач; большой гибкости и скорости разработок и внедрения инноваций; внутренней специализации и стандартизации вследствие наличия в составе кластера гибких предпринимательских структур малого бизнеса, представляющих инновационные точки роста; минимизации затрат на

внедрение инноваций; приобретения новшеств в рамках международного технологического сотрудничества.

2. Развитие предпринимательства за счет: создания крупными производителями кластера спроса на специализированные материально-технические ресурсы и услуги, развитие аутсорсинга, когда малые и средние предприятия выполняют продукцию, работы и услуги для ключевых субъектов кластера.

3. Развитие приграничного сотрудничества в сфере торговли, сельского хозяйства, туризма, транспорта, инфраструктуры, что способствует экономическому развитию приграничных территорий.

4. Привлечение иностранных инвестиций в страну благодаря сетевому сотрудничеству субъектов кластера с зарубежными поставщиками и инвесторами и механизмам ГЧП в кластеризации.

5. Расширение экспорта субъектами за счет совместных маркетинговых программ, а также организационной поддержки экспортеров региона в рамках ГЧП.

Проведенный анализ зарубежного опыта формирования кластерной политики позволил сделать следующие выводы: многообразие методов обеспечения кластерной политики, которые определяются национальными особенностями и принятой кластерной концепцией; кластерные политики государств различаются по степени регулирования правительством процесса кластеризации; методические основы формирования кластерной политики не разработаны. Адаптация зарубежного опыта к реалиям казахстанской экономики вызвала необходимость формирования методологических основ кластерной политики, соответствующей разработанной кластерной концепции.

Кластерная инициатива развития экономики Казахстана нашла отражение в стартовавшем в 2004 г. проекте «Диверсификация экономики Казахстана посредством развития кластеров в недобывающих отраслях». В том же году АО «Центр маркетингово-аналитических исследований» заключил контракт с американской консалтинговой компанией «JE Austin» по оценке конкурентоспособности действующих и потенциально перспективных секторов казахстанской экономики. Цель проекта — повышение конкурентоспособности недобывающих отраслей экономики, увеличение производительности, развитие кластеров. Проанализировав ситуацию в 150 секторах национальной экономики, консультанты пришли к выводу, что с некоторой натяжкой внимания заслуживают лишь 23 отрасли. Лучшими были названы девять. Правительство выделило семь приоритетных секторов, в которых и разрабатывались

в дальнейшем «пилотные» кластеры: металлургия (Центральный Казахстан), нефтегазовое машиностроение (Западный Казахстан), текстильный (Южный Казахстан), пищевая промышленность (сельскохозяйственные области), производство строительных материалов (Алматинская область), туризм (Алматы), транспортная логистика (транспортный коридор между Китаем и Европой) [7].

Применительно к казахстанской экономике можно выделить два типа кластеров: на базе экспортно-ориентированного производства и на базе быстрорастущей отрасли или отрасли, смежной с быстрорастущей отраслью. Создание кластеров первого типа направлено на привлечение инвестиций и развитие конкуренции посредством организации новых предприятий, в том числе ориентированных на производство продукции более высоких переделов. При этом достигается двоякий результат — повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции на мировом рынке и развитие импортозамещающих производств.

К первому типу в Казахстане можно отнести металлургический и текстильный кластеры. К кластерам второго типа — транспортно-логистический, туристический, пищевые кластеры, кластеры строительных материалов, кластер по производству резервуаров высокого давления (нефтегазовое оборудование). Наличие в кластерах ярко выраженного ядра (как правило, одно предприятие), базирование на вертикальной технологической цепочке на стадии формирования кластеров не способствует развитию в них конкуренции. Только создание новых предприятий может запустить ее механизм.

В Казахстане есть успешные примеры кластерного подхода в отраслях добывающей промышленности. Корпорация «Казахмыс», например, производит медь. Для производства меди добывается руда, затем ее обогащают, плавят, делают конечную продукцию — катодную медь, потом идет комплексная переработка — афинажное производство, сейчас запущен цинковый завод, есть цех медной катанки, эмальпровода, а также сопутствующие этому производству — транспортная система, энергосистема, включающая в себя производство и транспортировку электроэнергии, входит в структуру и добыча угля для получения этой энергии. Далее идут сопутствующие машиностроительные заводы, которые производят кое-какие вспомогательные материалы и механизмы. Для этого инертного производства кластерный подход дает хорошие результаты. Но это сырьевая отрасль, которая и так была достаточно хорошо развита [4].

Одним из наиболее часто поднимаемых Президентом РК вопросов стал вопрос отхода от сырьевой направленности. В связи

с этим ведется попытка внедрения кластерного подхода в несырьевых отраслях. Почему это необходимо сделать? Прежде всего, надо смотреть на нынешнее состояние экономики Казахстана в данных несырьевых направлениях. Если разобраться, у нас уже существуют предприятия различных отраслей народного хозяйства, направлений, размеров на рынке производства несырьевых видов продукции, но взаимоотношения их бессистемны и действуют они разрозненно. Вокруг этих предприятий существует инфраструктура по подготовке кадров, наука, финансовые институты, но все это в хаотичном, беспорядочном состоянии. Поэтому результат деятельности их нулевой. Для того чтобы привести их к системному взаимному сотрудничеству, которое даст результативную работу, нужен кластерный подход.

Список литературы:

1. Инвестиции в комплексное развитие регионов на базе территориально-производственных кластеров. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.corpinvest.ru/resources/development.html
2. Кластер как эффективный инструмент социально-экономического развития. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.center-nno.ru/ru/materials/library/13-2
3. Кнауэ В.В. Управление развитием государственно-частного партнерства. Автореф. дисс. на соис. уч. ст. канд. экон. наук, Москва, 2008. — 25 с.
4. Полевой И. Мастер-кластер для страны. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: articles.gazeta.kz/art.asp?aid
5. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с.
6. Самохвалов П.А. Создание и функционирование кластеров в региональной экономике. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: web.snauka.ru/issues/2011/09/2836
7. Стеблякова Л. Кластерный подход к решению проблемы модернизации экономики: системный и социальный аспекты. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.chelt.ru/2010/3-10/steblyakova.3-10.html
8. Яшева Г. Методологические основы формирования кластерной политики в странах с переходной экономикой. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: dukonference.lv/raksti_pdf/Yasheva+.pdf

СЕКЦИЯ 8.

МАРКЕТИНГ

СТРАТЕГИЯ БРЕНДА ПРОДУКЦИИ АГРАРНЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Мищенко Татьяна Леонидовна

к. э. н., доцент Орёл ГАУ, г. Орёл

E-mail: btl.67@mail.ru

Мищенко Ирина Александровна

*магистрантка, РГАУ МСХА им. Тимирязева,
г. Москва*

E-mail: mishchenko.ira@yandex.ru

Современная экономика диктует необходимость для каждого рыночного субъекта ориентировать свою деятельность на внешнюю среду — на требования покупателей, позицию конкурентов, ценовой фактор, товарную политику и др. Именно эффективно разработанная стратегия помогает успешно конкурировать на выбранных рынках и добиться успехов в бизнесе.

Любая бизнес-стратегия состоит из множества элементов, определяющих дальнейшее развитие субъекта. К основным из них относят:

- предложение ценности — экономические, социальные, эмоциональные и другие выгоды;
- активы и компетенции — основы устойчивого конкурентного преимущества;
- функциональные стратегии и программы — поддержка для предложения ценности, разработки и расширения активов и компетенций.

Оценка внешней среды определяет возможности и угрозы, на которые необходимо своевременно и правильно отреагировать, что способствует эффективной реализации выбранной стратегической концепции. Быстрое и устойчивое развитие аграрного сектора экономики в прямой зависимости находится от выбранной

стратегической концепции, которая включает в себя инновационную составляющую, финансовую систему, маркетинговое управление и др.

Как правило, управление рынком или маркетинг в большей степени у современных бизнесменов акцентировано на таких позициях как:

- развитие коммуникативных аспектов;
- завоевание покупательских предпочтений через организацию бренда;
- увеличение рыночной доли;
- повышение конкурентных преимуществ и т.д.

В настоящее время, не все сельхозтоваропроизводители, особенно средние и малые, могут позволить себе создание бренда, так как этот процесс требует не только грамотного подхода в сфере маркетинговой деятельности, но и финансовой возможности, которая не всегда имеется у субъектов аграрного бизнеса. Тем не менее, опыт различных стран показывает, что собственное имя продукта, характеризующееся индивидуальными характеристиками и визуальной идентификацией, дает возможность потребителю отличить и узнать «свой» товар от товаров конкурентов. Основной целью бренда является формирование у потребителя определённого образа торговой марки, компании, продукта.

Разработка оригинальной концепции является самым важным и ответственным этапом, который влияет на формирование индивидуального образа товара и презентует его покупателям. Новый бренд также не может существовать без удачного нейминга, создающего главную связь между потребителем и товаром. Наличие хорошего бренда у товаропроизводителя поможет выжить при уменьшении спроса, сокращении рынка, снижении уровня конкурентоспособности, и такая позиция называется «эффект вакцинации». То есть, бренд становится своего рода подстраховкой предпринимателя, который может быстро восстановить свои позиции на рынке.

Эффективная разработка и продвижение бренда увеличивает разницу между себестоимостью и продажной ценой (ценовая премия), предложение становится ценнее своих аналогов-конкурентов. Разработка и использование бренда увеличивает объем сбыта. Продвижение бренда даёт возможность распространять информацию о своих достоинствах, что привлечёт партнёров и покупателей.

Разработка бренда, как правило, состоит из нескольких этапов:

- разработка креативной идеи;
- проведение маркетинговых исследований;

- разработка концепции позиционирования;
- разработка рекламной концепции;
- реализация программы продвижения.

Продвижение бренда обычно планируется при его зарождении. Профессиональный создатель бренда ещё в процессе разработки основ закладывает потенциал для дальнейшего продвижения бренда. Прежде чем начинать продвижение бренда, нужно знать все особенности рынка, изучить потребности потенциальных клиентов, определить положение конкурентов, а также выявить опасности внешних факторов. В условиях современного бизнеса бренд нуждается в продвижении по четырём направлениям:

- потенциальные клиенты;
- сотрудники компании. Продвижение бренда внутри организации поможет сделать из сотрудников единомышленников, что поспособствует слаженной работе всего коллектива;
- поставщики должны думать о вас как о партнёре, который на должном уровне представит их продукцию и поддержит репутацию;
- компании смежной отрасли. Бренд должен соблюдать свою репутацию, быть уважаемым и выступать примером для подражания.

Насколько нужен бренд рыночным субъектам аграрного бизнеса? Мы можем с уверенностью заявить: «бренд аграрной продукции нужен настолько, насколько возникает у потребителей ассоциаций о качественной и экологически безопасной продукции». Ведь не зря классическое определение бренда гласит: «Бренд — это набор ассоциаций, возникающих в сознании у потребителей, которые добавляют воспринимаемую ценность товару или услуге». Кроме всего прочего, он сокращает время выбора товара с множеством похожих товаров, приносит людям эмоции и чувства, создает индивидуальность и неповторимость.

Нами был разработан стратегический план создания и продвижения бренда на новый сельскохозяйственный продукт (йогурт), который пополнил товарный ассортимент сельскохозяйственного предпринимателя. В основу плана были заложены следующие аспекты:

- определена стратегическая цель и пути её решения;
- изучен рынок и проведена сегментация (таблица 1);
- проанализированы позиции конкурентов;
- рассмотрен товарный портфель бренда;
- сформирована концепция бренда (рис. 1);
- выбраны источники рекламирования бренда и способы стимулирования.

Таблица 1.

Сегментация рынка

№	Мотивы совершения покупки	Сегмент	Уровень дохода	Место потребления	Искомые выгоды
1	Забота о фигуре. Поддержание формы.	Преимущественно женщины и девушки	Средне-низкий и средний	Потребление дома/на работе/в спортивном зале	Минимум калорий. Приятный вкус полезного продукта
2	Организация полноценного сбалансированного питания для всей семьи	Семьи в составе 3-х человек (возраст детей значения не имеет)	Средне-низкий и средний	Потребление дома	Здоровое питание как составляющая здорового образа жизни
3	Быстрое питание без ущерба для здоровья	Молодые люди (подростки, студенты, молодые специалисты)	Низкий и средне-низкий	Перекус на ходу	Утоление голода Экономия средств Экономия времени

Таким образом, ключевыми стратегическими решениями явились:

- завоевание рыночной ниши нежирных питьевых йогуртов со вкусом фруктов;
- ориентация бренда на несколько целевых сегментов за счет универсальных маркетинговых решений в области товарной политики и продвижения;
- своевременное обновление ассортимента в соответствие с изменениями во вкусовых предпочтениях потребителей;
- поддержание товарной новизны за счет комплексных решений в области обновления упаковки и обеспечения удобства потребления товара;
- сохранение ценового преимущества по сравнению с основными конкурентами;
- проведение эффективных рекламных кампаний, сфокусированных непосредственно на основных целевых сегментах.



Рисунок 1. Концепция бренда

Список литературы:

1. Капферер Жан-Ноэль, Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда. М. 2007 г. Изд-во Вершина, 448 с.
2. Коваленко Н.Я., Мищенко Т.Л., Полухин А.А., Сельскохозяйственные рынки. Учебное пособие, 2011 г. Изд-во Орёл ГАУ, 286 с.

СЕКЦИЯ 9.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОАО «РЖД» НА БАЗЕ НОВЫХ ДИСТАНЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБУЧЕНИЯ

Соловьев Андрей Дмитриевич

*аспирант кафедры «Экономическая информатика» Института
экономики и финансов МИИТа, заведующий кабинетом «программы
электронного образования» Института экономики и финансов
МИИТа, г. Москва
E-mail: aleshin@miit.ru*

Дистанционную форму обучения сегодня уже трудно назвать инновационной. Базируясь на традициях классического заочного образования, дистанционное обучение (ДО) использует все новейшие достижения научно-технического прогресса, особенно в сферах передачи данных и информационных технологий. Дистанционное обучение сегодня может рассматриваться как одна из самых эффективных систем профессиональной подготовки и постоянной поддержки высокого квалификационного уровня специалистов.

Современные информационные технологии способны обеспечить передачу знаний и доступ к самой разнообразной информации, причем быстрее и гораздо эффективнее, чем традиционные средства обучения. Такие технологии, как интерактивные диски, мультимедийный гипертекст, видеоконференции и т. д. позволяют наладить обратную связь, обеспечить диалог в реальном времени.

В наиболее развитых странах ДО используется уже очень активно. В США используются в основном системы ДО штатов [4]. Многие таких систем базируются на спутниковых телеконференциях, развернутых еще в прошлом веке. В последнее время все большее распространение в США получает использование компьютерных сетей, предоставляющих схожие возможности, но по гораздо более низкой цене. В Европе ДО также все больше используются современные компьютерные и коммуникационные технологии, так что

технологическая разница между североамериканской и европейской организацией ДО постепенно стирается.

ДО развивается не только в рамках национальных систем образования, но и коммерческими компаниями с преимущественной ориентацией на подготовку в области бизнеса. Следует отметить, что программы дистанционного образования в области бизнеса составляют четвертую часть всех программ высшего образования по дистанционной форме [4]. Частные корпоративные образовательные сети созданы такими компаниями, как IBM, EuroPay, General Motors, J.C.Penney, Ford, Walmart, Federal Express. Многие из этих систем значительно опережают системы ДО, созданных в университетах, как по сложности, так и по количеству.

Специалисты выделяют ряд очевидных достоинств дистанционного обучения, к которым относят снижение издержек получения образования; распространение передовых методик обучения на периферию; развитие навыков самостоятельной работы у студентов; возможность задействовать результаты наиболее профессиональных преподавателей в интерактивном учебном процессе; повышение качества контроля знаний за счет детальной проработки тестовых заданий и постановки проблем [2]. Однако развитие сектора услуг по дистанционному обучению вызывает ряд проблем, многие из которых связаны с вопросами качества такой формы обучения.

По мнению И.Г. Голышева [1], при традиционном ДО имеет место ориентация образовательного процесса на запросы клиента-обучающегося, а не работодателя, что вытекает из основополагающих принципов открытого ДО, базирующихся на признании преимущества индивидуальных образовательных потребностей обучающегося. Следует также иметь в виду, что при всей открытости и доступности ДО приходится сталкиваться с неготовностью отдельных обучающихся к использованию ряда информационных и образовательных технологий из-за неумения, ограниченности или отсутствия возможностей

Как считает А.А. Климов [3], дистанционное обучение особенно актуально в тех случаях, когда:

- стоит задача обучения большого количества сотрудников — сотен и тысяч человек;
- предприятие имеет территориально распределенную структуру;
- требуется минимизировать рабочее время, затрачиваемое на обучение.

Именно такое положение имеется в ОАО «РЖД».

Во-первых, ОАО «РЖД» относится к естественным монополиям. Это национальная вертикально интегрированная железнодорожная компания, монополист на рынке грузовых и пассажирских железнодорожных перевозок в России. ОАО «РЖД» управляет сетью железных дорог России протяженностью 85,2 тыс. км, то есть 99% всех магистралей страны. Ежегодно компания перевозит более 1,3 млрд пассажиров и 1,3 млрд т. грузов. При этом доля РЖД в грузообороте транспортной системы России составляет около 42%, в пассажирообороте — около 33% [6]. В корпорации работают сотни тысяч сотрудников, квалификацию которых нужно поддерживать на современном уровне.

Во-вторых, ОАО «РЖД» имеет четкую централизованную структуру управления. Организационная структура холдинга состоит: из материнской компании ОАО «РЖД», 65 дочерних (с долей участия более 50%) и 62 зависимых обществ (с долей участия от 20 до 50%). Практически все региональные дочерние и зависимые общества являются удаленными от центра, поэтому можно говорить о реально территориально распределенной структуре корпорации.

В-третьих, обучать сотрудников целесообразно, а иногда и просто необходимо, без отрыва от основной деятельности, а это практически невозможно без использования технологий ДО. С учетом того, что основные профессорско-преподавательские кадры, учебные и методические материалы сосредоточены в главном железнодорожном вузе страны Московском государственном университете путей сообщения (МГУПС), задача рациональной организации ДО становится весьма актуальной.

В какой-то степени подходы к ДО в МГУПС уже разработаны. В частности, существует проект, предполагающий виртуальное объединение образовательных ресурсов [5]. Проект предусматривает следующую организацию учебного процесса. Определяется ведущий вуз (в нашем случае — МГУПС), который проводит обучение студентов всех вузов путем использования ресурсов системы ДО.

От ведущего вуза обучение проводит преподаватель — тьютор. В других вузах в процессе обучения по данной дисциплине участвуют преподаватели — наставники. Их задача — помощь в организации доступа по Интернет к ресурсам СДО, контроль за работой студентов, организация проверки знаний студентов.

Задачей головного вуза является методическое обеспечение учебного процесса по совокупности дисциплин. Головной вуз должен иметь в своей структуре систему ДО, опытных методистов, возможно, менеджеров. Его задача — обеспечение единства требований

к качеству электронных курсов, технологий обучения, контроль знаний студентов.

Дальнейшим развитием такого подхода может служить распространение использования дистанционных технологий не только на вузы, но и на предприятия железнодорожного транспорта с обучением непосредственно на рабочих местах или в специально оборудованных для этого помещениях под контролем руководства самих предприятий. Подобная децентрализованная схема при рациональной организации процессов обучения представляется достаточно эффективной и вполне конкурентоспособной по отношению к традиционным методам повышения квалификации персонала ОАО «РЖД» с отрывом от производства.

Список литературы:

1. Гольшев И.Г. Управление качеством высшего образования при дистанционном обучении//Экономические и гуманитарные исследования регионов. 2011. № 4. С. 36-41.
2. Кликунов Н.Д. Системные риски, порождаемые развитием дистанционного высшего образования в России // Университетское управление: практика и анализ, № 5-6(28) 2003. С. 78-80.
3. Климов А.А. Дистанционному обучению — дистанционный контроль//Новые технологии и формы обучения. 2007. № 6. С. 30-34.
4. Логинов С.П. Зарубежный опыт применения информационных и коммуникационных технологий в дистанционном обучении: история и перспективы//Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Информатика и информатизация образования. 2008. № 16. С. 136-140.
5. Лецкий Э.К., Семин А.В. Виртуальное объединение образовательных ресурсов вузов железнодорожного транспорта //Экономика железных дорог. — 2010, — № 5. С 8-12.
6. Электронный ресурс <http://www.rbc.ru/companies/rzd.shtml>

**«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ»**

Часть I

Материалы международной заочной научно-практической
конференции

21 ноября 2011 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 28.11.11. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать RISO.
Усл. печ. л. 9. Тираж 550 экз.

Издательство Сибирская ассоциация консультантов
630082, г. Новосибирск, Дачная, 21/1
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии ЭНСКЕ
630049, г. Новосибирск, Дуси Ковальчук, 270