ISSN 2309-1762

Азимут научных исследований:

экономика и управление

2014
№ 3(8)

АЗИМУТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: *ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ*

Основан в 2012 г.

№ 3 (8)

2014

Ежеквартальный научный журнал

Учредитель – НП ОДПО «Институт направленного профессионального образования»

Главный редактор
Коновалова Елена Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент
Заместители главного редактора:
Еремина Наталья Валерьевна, доктор политических наук, доцент
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор
Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук
Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Редакционная коллегия:
Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор
Вахтина Маргарита Анатольевна, доктор экономических наук, доцент
Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент
Изотов Александр Викторович, кандидат политических наук, доцент
Иванова Татьяна Николаевна, доктор социологических наук, доцент
Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор
Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор
Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент
Лагутина Мария Львовна, кандидат политических наук, доцент
Ланко Дмитрий Александрович, кандидат политических наук, доцент
Леви Дмитрий Андреевич, кандидат политических наук, доцент
Маркушина Наталья Юрьевна, доктор политических наук, доцент
Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор
Мигус Ирина Петровна, доктор экономических наук, профессор
Митяй Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Мищук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор
Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент
Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент
Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент
Самарина Вера Петровна, доктор экономических наук, доцент
Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент
Терешина Мария Валентиновна, доктор экономических наук, доцент
Уманцив Юрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Церпицкая Ольга Львовна, доктор политических наук, доцент
Юнусов Ахат Ахнафович, доктор юридических наук, профессор
Якунин Вадим Николаевич, доктор исторических наук, профессор
Ярыгин Григорий Олегович, кандидат политических наук, доцент
Ответственный секретарь
Полторецкий Денис Александрович

Входит в перечень рецензируемых научных журналов, зарегистрированных в системе «Российский индекс научного цитирования».

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций ПИ ФС77-55683 от 21.10.2013 г.

Компьютерная верстка:
В.А. Голощапов

Технический редактор:
Е.Ю. Коновалова

Адрес редакции: 445009, Россия, Самарская область, г. Тольятти, улица Комсомольская, 84А

Тел.: (8482) 69-46-47

E-mail: kaa1612@yandex.ru

Сайт: http://napravo.ru

Подписано в печать 30.09.2014.
Формат 60x84 1/8.
Печать оперативная.
Усл. п. л. 15,25.
Тираж 50 экз. Заказ 2-17-12.

© НП ОДПО «Институт направленного профессионального образования», 2014

СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕДКОЛЛЕГИИ

Главный редактор
Коновалова Елена Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент
(Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)

Заместители главного редактора:
Еремина Наталья Валерьевна, доктор политических наук, доцент
(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор
(Тольяттинский государственный университет, Россия)
Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук
(Тольяттинский государственный университет, Россия)
Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Редакционная коллегия:
Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
(Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Украины, Киев, Украина)
Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор
(Черкасский институт пожарной безопасности имени Героев Чернобыля, Украина)
Вахтина Маргарита Анатольевна, доктор экономических наук, доцент
(Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)
Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент
(Винницкий торгово-экономический институт, Украина)
Изотов Александр Викторович, кандидат политических наук, доцент
(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)
Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор
(Самарский государственный аэрокосмический университет, Россия)
Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор
(Институт экономики, управления и права, Казань, Россия)
Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент
(Институт экологии Волжского бассейна РАН, Тольятти, Россия)
Лагутина Мария Львовна, кандидат политических наук, доцент
(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)
Ланко Дмитрий Александрович, кандидат политических наук, доцент
(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)
Леви Дмитрий Андреевич, кандидат политических наук, доцент
(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)
Маркушина Наталья Юрьевна, доктор политических наук, доцент
(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)
Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор
(Киевский национальный экономический университет, Украина)
Мигус Ирина Петровна, доктор экономических наук, профессор
(Черкасский национальный университет, Украина)
Митяй Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Мищук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент
(Ужгородский национальный университет, Украина)
Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент
(Уманский национальный университет садоводства, Украина)
Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент
(Киевский национальный университет, Украина)
Самарина Вера Петровна, доктор экономических наук, доцент
(Национальный исследовательский университет «МИСиС», Москва, Россия)
Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
(Национальный технический университет «Киевский политехнический институт», Украина)
Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент
(Бердянский университет менеджмента и бизнеса, Украина)
Терешина Мария Валентиновна, доктор экономических наук, доцент
(Кубанский государственный университет, Краснодар, Россия)
Уманцив Юрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
(Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина)
Церпицкая Ольга Львовна, доктор политических наук, доцент
(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)
Юнусов Ахат Ахнафович, доктор юридических наук, профессор
(Институт экономики, управления и права, Казань, Россия)
Якунин Вадим Николаевич, доктор исторических наук, профессор
(Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)
Ярыгин Григорий Олегович, кандидат политических наук, доцент
(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)

СОДЕРЖАНИЕ

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОАО «АВТОВАЗ»
Артемьев Андрей Васильевич....7

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИЙ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ
Беляк Татьяна Алексеевна....10

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ
Бурганов Александр Николаевич....13

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА
Великая Елена Геннадиевна, Чурко Вадим Вадимович....16

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ
Волков Михаил Анатольевич....20

ПОДДЕРЖКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ АКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ
Даневич Николай Владимирович....24

ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КЛАССТЕРОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ
Дорошкевич Дарья Вячеславовна....27

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
Дунин Сергей Валерьевич....30

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СФЕРЕ СЕРВИСА
Журавлева Татьяна Айдыновна....33

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ
Карзун Ирина Григорьевна....37

РЫНОК ЗЕМЛИ В УКРАИНЕ: ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ
Чирва Ольга Григорьевна, Коган Наталя Юрьевна....40

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА
Коростелёва Людмила Александровна....42

К ВОПРОСУ ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
Кузнецов Артем Алексеевич....44

НЕОБХОДИМОСТЬ И ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИХ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА
Кулапина Галина Михайловна....47

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТАРГЕТ-КОСТИНГ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Курилов Кирилл Юрьевич, Курилова Анастасия Александровна....50

ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕОСНАЩЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ
Курочкина Оксана Николаевна, Чупайда Анатолий Михайлович....54

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
Люльков Рашит Наилевич....57

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ
Лятин Александр Валериевич, Ерилин Сергей Александрович....59

СЕТИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
Маркова Ольга Владимировна....61

ОБЪЕКТИВНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОГНОЗНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ КАК ОСНОВНОГО ИСТОЧНИКА ИНФОРМАЦИИ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА
Никифорова Елена Владимировна....64

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ
Николаева Марина Юрьевна....67

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
Осколков Илья Михайлович....70

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЛИЯНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА
Паук Марианна Ивановна....72

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ИНОСТРАННОГО ОПЫТА
Подзигун Светлана Николаевна....77

К ВОПРОСУ О МЕХАНИЗМЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ВО ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ
Пономарева Ирина Васильевна....80

ЭТАПЫ ВОСПРОИЗВЕДЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ
Попович Василий Викторович, Добрянская Наталья Анатольевна....83

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПОСТАВКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ
Пуговкина Людмила Викторовна....87

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА
Родионов Алексей Владимирович....90

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ
Светличкина Ольга Юрьевна....93

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ НАЛОГОВЫХ РАСЧЕТОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
Смагина Анастасия Юрьевна....96

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ
Тимофеева Кристина Андреевна, Помелов Дмитрий Валериевич....99

АНАЛИТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ТОВАРОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ
Тямусев Дмитрий Ильич....102

СФЕРА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ ЗА ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ
Усачёв Сергей Александрович....104

ТЕНДЕНЦИИ АВТОМОБИЛЬНОГО КЛАСТЕРА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ
Шмыгов Александр Федорович, Фролова Оксана Юрьевна....107

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПОВЕДЕНИЯ ЗАТРАТ И ВЗАИМОСВЯЗИ ЗАТРАТ, ОБОРОТА И ПРИБЫЛИ
Шнайдер Ольга Владимировна, Абрамова Наталья Сергеевна....111

Наши авторы....115

CONTENT

ASSESSING THE DYNAMICS AND STRUCTURE OF FINANCIAL RESULTS «AVTOVAZ»
Artemiev Andrey Vasilievich....7

CORPORATE CULTURE IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATIONS OF SOCIAL AND LABOR RELATIONS IN UKRAINE
Belyak Tatjana Alekseevna....10

MANAGEMENT OF THE COMPANY'S LIQUIDITY USING BANKING PRODUCTS
Burganov Alexander Nikolaevich....13

EVALUATION OF MANAGEMENT COST
Velikaya Elena Gennadievna, Churko Vadim Vadimovich....16

ECONOMIC RISKS MANAGEMENT OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES IN UNCERTAIN CONDITIONS
Volkov Mikhail Anatolevich....20

SUPPORT OF COMPETITIVENESS OF EMPLOYEES OF THE ENTERPRISES ON THE BASIS OF ACTIVE INTERACTION OF SOCIAL PARTNERS
Danevich Nikolay Vladimirovich....24

APPLICATION OF LOGISTICAL CLUSTERS AT THE REGIONAL LEVEL
Doroshkevich Daria Vyacheslavovna....27**PROBLEMS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN SAMARA REGION**
Dunin Sergey Valeryevich....30

MARKETING COMMUNICATIONS IN SERVISE
Zhuravleva, Tatiana Aydynovna....33

ANALYSIS AND EVALUATION OF EDUCATIONAL SERVICES IN UKRAINE
Karzun Irina Grigorevna....37

THE LAND MARKET IN UKRAINE: FORMATION AND DEVELOPMENT
Chyrva Olga Grygorovna, Kogan Natalya Uryivna....40

FEATURES OF THE TAX POLICIES OF FOREIGN COUNTRIES IN THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS
Korosteleva Ludmila Aleksandrovna....42

TO THE QUESTION OF PLANNING THE AUDIT OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION
Kuznetsov Artem Alekseevich....44

NEED AND FORM OF INTEGRATION OF ECONOMIC UNITS FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL
Kulapina Galina Mikhailovna....47

USING TARGET COSTING TO IMPROVE PERFORMANCE ENTERPRISES RUSSIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY
Kurilov Kirill Yuryevich, Kurilova Anastasia Alexandrovna....50

TECHNICAL RE-EQUIPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS A FACTOR OF REDUCING THE COST OF PRODUCTION
Kurochkina Oksana Nikolaevna, Cypaida Anatoli Mihalovich....54

MODERN ASPECTS OF MANAGEMENT OF A COMMERCIAL BANK
Lylkov Rashit Nailevich....57

TO THE QUESTION ABOUT THE PROBLEMS OF CREDIT RISK MANAGEMENT
Latin Alexander Valerievich, Erilin Sergey Aleksandrovich....59

SETIZATSIYA ECONOMIC UNITS TO IMPROVE MANAGEMENT OF INNOVATION DEVELOPMENT MESOECONOMIC
Markova Olga Vladimirovna....61

OBJECTIVE-ORIENTED APPROACH TO THE FORMATION OF FORECAST FINANCIAL STATEMENTS AS THE MAIN SOURCE OF INFORMATION ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT ECONOMIC ENTITY
Nikiforova Elena Vladimirovna....64

THE CONCEPT OF THE ESSENCE, STRUCTURE OF THE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE
Nikolaeva Marina Yurievna....67

SOME ASPECTS OF PLANNING OF INVESTING ACTIVITIES
Oskolkov Ilya Mikhaylovich....70

EFFICIENCY IMPACT OF FOREIGN INVESTMENT ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS
Pauk Marianna Ivanovna....72

THEORETICAL ASPECTS OF EDUCATIONAL DEVELOPMENT MARKET SERVICES IN UKRAINE IN CONTEXT FOREIGN EXPERIENCE
Podzygun Svetlana Nikolaevna....77

TO THE QUESTION ON THE MECHANISM OF ATTRACTION OF INVESTMENTS IN FOREIGN TRADE
Ponomareva Irina Vasilevna....80

STAGES OF LABOR POTENTIAL REPRODUCTION OF CONTRYSIDE
Popovich Vasily Viktorovich, Dobriansky Natalia Anatolevna....83

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF SUPPLY MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE
Pugovkina Lyudmila Viktorovna....87

METHODOLOGY OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS DEVELOPMENT OF THE REGION'S EDUCATIONAL POTENTIAL
Rodionov Alexey Vladimirovich....90

A MODERN APPROACH TO MANAGING TAX RISK
Svetlichnyy Olga Yurievna....93

PROBLEMS OF THE ECONOMIC TAX PAYMENTS SYSTEM MANAGEMENT ACCOUNTING
Smagina Anastasij Jrevna....96

LIQUIDITY MANAGEMENT
Timofeeva Kristina Andreevna, Pomelov Dmitrii Valeriyovych....99

THE ANALYTICAL ACCOUNTING OF GOODS AS THE COMPONENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN TRADE ORGANIZATIONS
Tyamusev Dmitry Ilyich....102

SPHERE OF ADMINISTRATIVE CONTROL OF EXPENSES OF THE ENTERPRISES OF THE SERVICES SECTOR
Usachev Sergey Aleksandrovich....104

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF AUTOMOTIVE CLUSTERS OF THE SAMARA REGION
Shmygol Alexandr Fedorovich, Frolova Oksana Yurevna....107

THEORETICAL ASPECTS OF COST BEHAVIOR ANALYSIS AND RELATIONSHIP COSTS, TURNOVER AND PROFIT
Shnaider Olga Vladimirovna, Abramova Natalia Sergeevna....111

Our authors....115

УДК 338.24.01

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОАО «АВТОВАЗ»

© 2014

А.В.Артемьев, дирекция по экономике и планированию
ОАО «АВТОВАЗ», Тольятти (Россия)

Аннотация: ОАО «АВТОВАЗ» является крупнейшим производителем автомобилей в России и восточной Европе. Производственные мощности, которыми располагает предприятие, позволяет ему производить более 1 млн. автомобилей в год. Однако, несмотря на лидирующее положение в России финансовое состояние автогиганта циклически изменяется. Для объективной оценки финансового состояния ОАО «АВТОВАЗ» является актуальным проведение в том числе оценки динамики и структуры финансовых результатов ОАО «АВТОВАЗ».

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, выручка, рентабельность, EBIT, ROE, ROA, ROCE.

Проведенный анализ динамики и структуры финансовых результатов ОАО «АВТОВАЗ» позволил выявить следующее. Динамика изменения выручки на протяжении периода с 2011 по 2013 год показывала разнонаправленную тенденцию см. таблицу 1.

Таблица 1 - Структура и динамика финансовых результатов ОАО «АВТОВАЗ», млн. руб.

Показатель	2013	% к выручке в 2013	2012	% к выручке в 2012	2011	% к выручке в 2011	2013/ 2012	2013/ 2011
Выручка	175152	100	183217	100	174846	100	95,6	100,2
Себестоимость продаж	-163012	-93,07	-165517	-90,34	-154654	-88,45	98,5	105,4
Валовая прибыль	12140	6,9	17700	9,66	20192	11,55	68,58	60,12
Коммерческие расходы	-5997	-3,4	-7050	-3,85	-6720	-3,84	85,06	89,2
Управленческие расходы	-9640	-5,5	-8804	-4,8	-8813	-5,04	109,5	109,4
Прибыль (убыток) от продаж	-3497	-2	1846	1	4659	2,66	-189,44	-75,1
Доходы от участия в др. орг.	1550	0,9	579	0,32	283	0,16	267,7	547,7
Проценты к получению	501	0,28	833	0,45	1105	0,63	60,14	45,34
Проценты к уплате	-1403	-0,8	-234	-0,13	-337	-0,19	599,6	416,3
Прочие доходы	5137	2,93	3088	1,7	18639	10,66	166,35	27,6
Прочие расходы	-10263	-5,86	-5594	-3,05	-20873	-11,94	183,46	49,2
Прибыль (убыток) до налогообложения	-7975	-4,55	518	0,28	3476	2	-1540	-229,4
Текущий налог на прибыль	-	-	-	-	-	-	-	-
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	421	0,24	215	0,12	-72	-0,04	195,8	-584,7
Изменение отложенных нал.обязательств	-1145	-0,65	-1205	-0,66	-244	-0,14	95,02	469,3
Изменение отложенных нал.активов	2319	1,22	886	0,48	-379	-0,22	261,74	-611,9
Прочее	-98	-0,06	12	0,007	253	0,14	-816,7	-38,74
Чистая прибыль (убыток)	-6899	-3,94	211	0,12	3106	1,78	-3270	-222,1

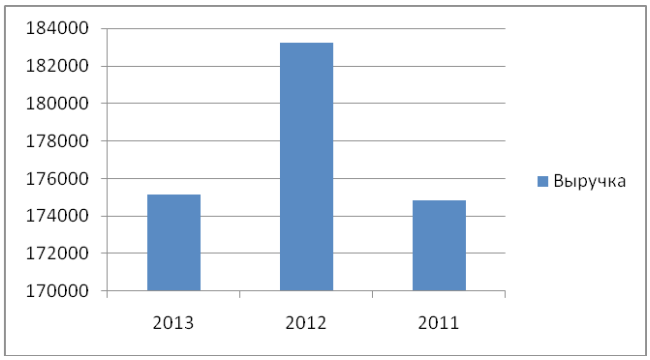

Рис. 1 - Динамика выручки ОАО «АВТОВАЗ» млн. руб.

Динамика себестоимости продукции ОАО «АВТОВАЗ» также имеет негативную тенденцию [1, с.86].

Несмотря на значительное снижение выручки в 2013г себестоимость продукции осталась на уровне 2012г, когда объем выручки был значительно больше. Следовательно, имеет место негативная тенденция экстенсивного роста расходовнаряду со снижением выручки предприятия см. рис.2.

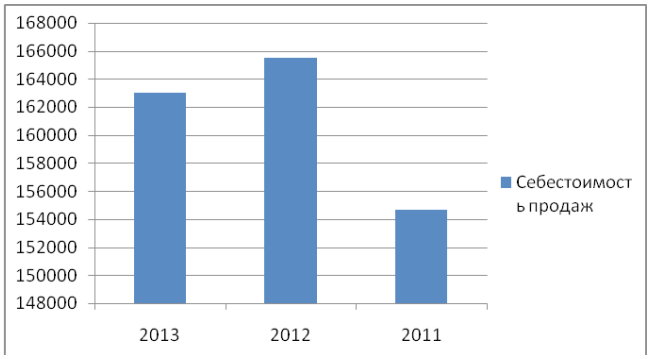

Рис. 2 – Динамика себестоимости продукции ОАО «АВТОВАЗ» млн. руб.

Валовая прибыль предприятия за период с 2011 по 2012 гг уменьшилась практически в два раза с 20 192 тыс. руб. до 12 140 тыс.руб. см. рис. 3.

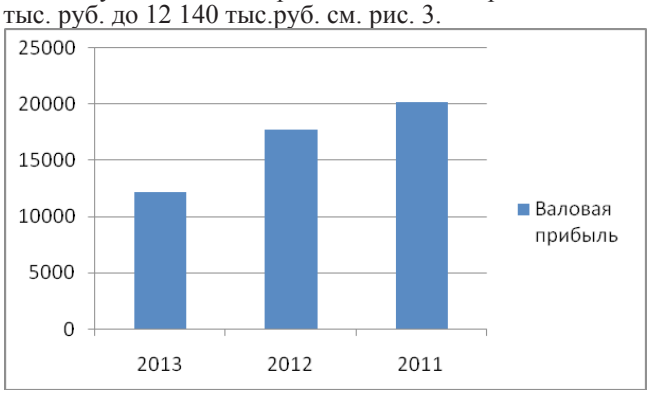

Рис. 3 – Динамика валовой прибыли ОАО «АВТОВАЗ» млн.руб.

Что касается динамики управленческих расходов, то она отражает их значительный рост по сравнению с 2011 годом. Общеизвестно, что управленческие расходы относятся к категории постоянных т.е. не зависящих от объемов продаж продукции и являющимися своеобразным «паразитами» в составе расходов предприятия. Это позволяет сделать вывод о том, что предприятию необходимо проводить широкую работу по сокращению управленческих расходов, которые растут опережающими выручку темпами [2, с.12].

Рис.4 – Динамика управленческих расходов ОАО «АВТОВАЗ» млн.руб.

По итогам хозяйственной деятельности за 2013г, впервые за три года получен убыток от продаж, что позволяет сделать вывод о том, что предприятие испытывает значительные проблемы по обеспечению эффективности финансово-хозяйственной деятельности [3, с.394].

Доходы от участия в других организациях значительно возросли, что положительно характеризует политику управления дочерними обществами предприятия. Эффективность деятельности предприятия в этом направлении в среднем возросла почти в три раза см. рис. 5.

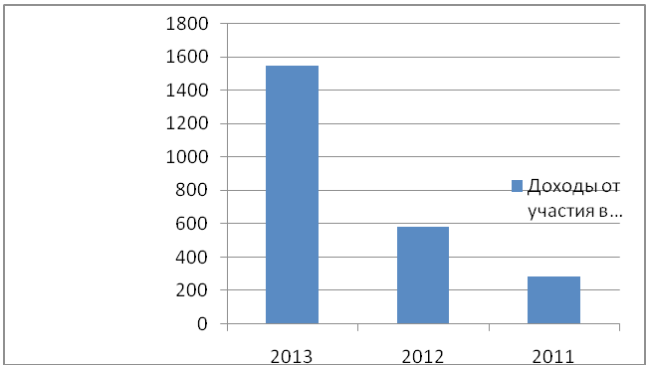

Рис. 5 – Динамика изменения доходов ОАО «АВТОВАЗ» от участия в других организацияхмлн.руб.

Анализируя динамику показателя «проценты к уплате» можно сделать вывод о том, что расходы предприятия на обслуживание долгов в банках в 2013 году значительно возросли см. рис. 6.

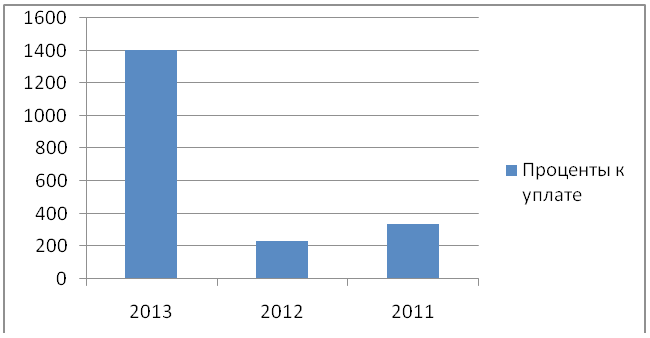

Рис. 6 – Динамика изменения расходов ОАО «АВТОВАЗ» по уплате процентов млн.руб.

Следовательно, предприятию необходимо сократить объем «дорогих» кредитных ресурсов и использовать более дешевые источники финансирования.

На фоне негативной динамики большинства показателей формирующих прибыль ОАО «АВТОВАЗ» также отрицательна и динамика основного показателя характеризующего эффективность хозяйственной деятельности – чистой прибыли ОАО «АВТОВАЗ» [4, с.133].

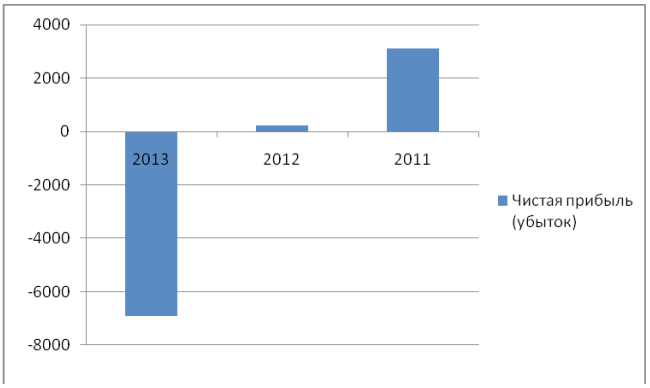

Рис. 7 – Динамика изменения чистой прибыли ОАО «АВТОВАЗ» млн.руб.

По итогам 2013г чистый убыток составил 6,8 млрд. руб. что приблизило ОАО «АВТОВАЗ» по результатам хозяйственной деятельности к кризисному периоду с 2008-2010гг.

Как видно из «Отчета о финансовых результатах», за 2013 г. организация получила убыток от продаж в размере 3 497 млн. руб., что составило 2% от выручки. В прошлом периоде, напротив, была получена прибыль в сумме 1 846 млн. руб. Тогда как в 2012 году организация получила прибыль от продаж в размере 2 736 млн. руб., что составило 1,5% от выручки.

На основании проведенного анализа структуры и динамики финансовых результатов можно сделать следующие выводы.

По сравнению с прошлым периодом в текущем снизилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 8 065 и 2 722 млн. руб. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (-4,4%) опережает изменение расходов (-1,5%).

Убыток от прочих операций за 2013 год составил 4 478 млн. руб., что на 3 150 млн. руб. (в 3,4 раза) больше, чем убыток за аналогичный период прошлого года. При этом величина убытка от прочих операций составляет 128,1% от абсолютной величины убытка от продаж за анализируемый период.

Сопоставление убытка по данным отчетности предприятия показало, что в 2013 г. организация погашала убытки прошлых лет либо отражала прибыль, не связанную с результатом от продаж и прочих операций в сумме 658 млн. руб. Это видно по разнице показателей двух последних строк приведенной выше таблицы.

Таким образом ОАО «АВТОВАЗ» опять оказался в тяжелом финансом состоянии и следовательно предприятию требуется эффективная программа модернизации и развития которая позволит предприятию выйти из данного кризиса [5, с.322].

Для более глубокой оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «АВТОВАЗ» проведем оценку рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ основных показателей рентабельности деятельности ОАО «АВТОВАЗ» показан в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика изменения показателей рентабельности ОАО «АВТОВАЗ» в 2012 и 2013 гг.

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)		
	2012	2013	Отклонение показателя
Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки, нормальное значение для данной отрасли: 7% и более) в %.	1	-2	-3
Рентабельность продаж по EBIT (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки)в %.	0,4	-3,8	-4,2
Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки).	0,1	-3,9	-4
Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	1	-2	-3
Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	1	-2	-3
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	3,2	-4,7	-7,9
Рентабельность собственного капитала (ROE)	0,6	-23,5	-24,1
Рентабельность активов (ROA)	0,2	-4,7	-4,9
Прибыль на инвестированный капитал (ROCE)	0,7	-6,2	-6,9
Рентабельность производственных фондов	3,3	-3,9	-7,2
Фондоотдача, коэфф.	3	2,6	-0,4

Все показатели рентабельности за 2013 год, приведенные в таблице 2, имеют отрицательные значения, поскольку организацией получен как убыток от продаж, так и в целом убыток от финансово-хозяйственной деятельности.

В 2012 году показатели рентабельности имели положительные значения как следствие прибыльной деятельности ОАО “АВТОВАЗ”. Прибыль от продаж составляла1,5% от полученной выручки. Тем не менее, имела место отрицательная динамика рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за 2011 год (-1,2%).

Рентабельность продаж за 2013 год составила(-2)%, по сравнению с 2012 годомзначение этого показателя

сократилось на 3 % см. рис. 8.

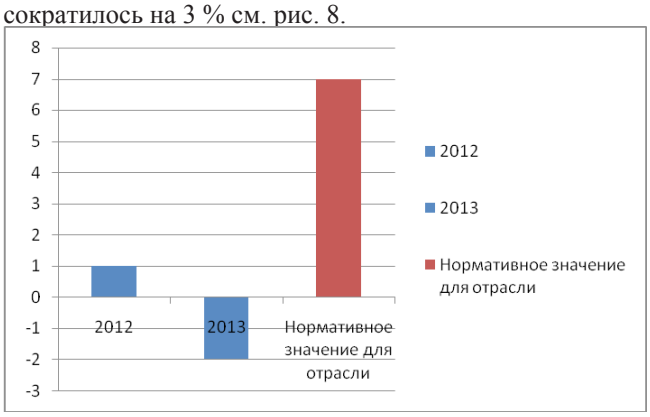

Рис. 8 – Динамика изменения рентабельности продаж в %

Динамика изменения рентабельности продаж, показанная на рис. 8 показывает значительные проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия – даже когда предприятие получает прибыль, рентабельность продаж остается ниже нормативного отраслевого значения.Таким образом, конкуренты предприятия получают прибыль больше, чем ОАО «АВТОВАЗ» в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности.

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (EBIT) к выручке организации, за год составил (-3,8) %. Это значит, что в каждом рубле выручки ОАО "АВТОВАЗ" содержалось (-3,8) коп. убытка до налогообложения и процентов к уплате [6, с.1].

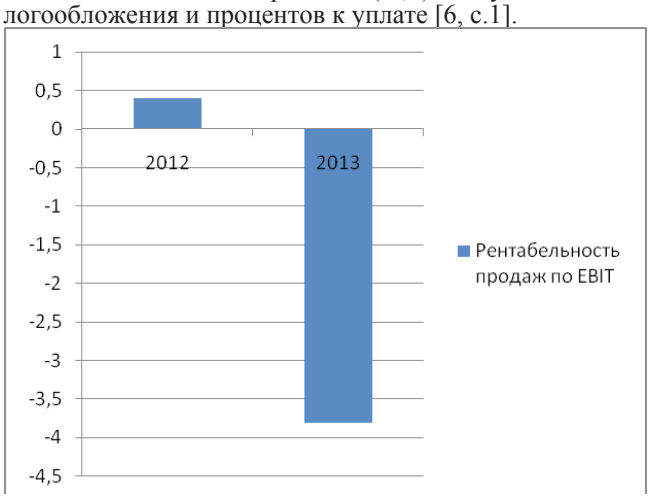

Рис.8 – Динамика изменения рентабельность продаж по EBITв %

Значение показателя рентабельности продаж по чистой прибыли также значительно снизилась см. рис. 9.

Рис. 9 – Динамика изменения рентабельность продаж по чистой прибыли

Как видно из рис. 10 динамика изменения коэффициента покрытия процентов к уплате ниже нормативного значения и имеет отрицательную динамику.

Рис.10 – Динамика изменения коэффициента покрытия процентов к уплате

Проведенный анализ рентабельности ОАО «АВТОВАЗ» позволил выявить следующее.

На протяжении трехлетнего периода финансовые результаты и рентабельность ОАО «АВТОВАЗ» показывают отрицательную динамику. Наблюдается экстенсивная динамика развития когда рост затрат опережает рост выручки. Это делает необходимым реализацию плана мероприятий по повышению эффективности финанансово-хозяйственной деятельности ОАО «АВТОВАЗ».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курилова А.А. Риск-ориентированный финансовый механизм управления затратами и теория активных систем // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 85-88.

2. Курилов К.Ю. Повышение рыночной капитализации как цель финансовой стратегии коммерческого предприятия // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 11-15.

3. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Финансовый инжиниринг и использование его инструментов на предприятиях автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 6. С. 392-398.

4. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132-137.

5. Курилова А.А. Использование теории активных систем в принятие решений по хеджированию рисков предприятиями автопрома // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 1. С. 320-326.

6. Годовой отчет ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 год // Официальный сайт ОАО «АВТОВАЗ» [сайт]. URL: http:// http://www.lada.ru/ (дата обращения: 29.09.2014).

ASSESSING THE DYNAMICS AND STRUCTURE OF FINANCIAL RESULTS «AVTOVAZ»

© 2014

A.V. Artemiev, Directorate for economy and planning
JSC AVTOVAZ, Togliatti (Russia)

Annotation: JSC AVTOVAZ is the largest car manufacturer in Russia and Eastern Europe. Production capacity available to the company, allows him to produce more than 1 million cars per year. However, despite the leading position in the Russian financial condition of the giant pulses. For an objective assessment of the financial status of JSC "AVTOVAZ" is actual conduct including assessment of the dynamics and structure of the financial results of OJSC "AVTOVAZ".

Keywords: the financial result, profit, revenue, profitability, EVT, ROE, ROA, ROCE.

УДК 658.3:331.

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИЙ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

© 2014

Т.А. Беляк, аспирант кафедры экономики и организации производства
Кировоградский национальный технический университет, Кировоград (Украина)

Аннотация: Раскрыта сущность корпоративной культуры. Предложена схема формирования корпоративной культуры. Выявлены особенности корпоративной культуры в условиях трансформаций социально-трудовых отношений в Украине. Определены условия формирования прогрессивной корпоративной культуры на предприятиях.

*Ключевые слова***:** корпоративная культура, ценности, социально-трудовые отношения, трансформации, социальное партнерство, менталитет.

Мировой опыт убеждает в том, что миссия бизнеса в XXI веке выходит за рамки узкокорпоративных целей получения прибыли: корпоративная культура предприятий все больше ориентируется на достижение баланса интересов в обществе, гармонизацию социально-трудовых отношений, социальный мир и стабильность [1-3]. Для украинских предприятий корпоративная культура в таком понимании пока не сформирована. Поиск путей становления прогрессивной корпоративной культуры приобретает особую значимость в условиях системного кризиса в Украине, когда на первый план выходят задачи активного социального взаимодействия, ценности социального мира, социальной ответственности за настоящее и будущее страны.

Изучению проблем формирования корпоративной культуры посвятили свои исследования многие ученые дальнего и близкого зарубежья. Среди них – Т.Дж. Питерс, Р. Х. Уотермен, Г. Хофстед и др. В Украине аспекты этой проблематики исследуют А. Колот, М. Семикина, Г. Дмитренко, И. Петрова, Е. Гришнова, Е. Балыка, А. Вязанкина, Т. Кицак и др. Однако в литературе все еще наблюдаются неоднозначные представления о корпоративной культуре, ее задачах и роли.

Статья ставит целью раскрыть сущность корпоративной культуры, особенности ее развития в Украине на фоне трансформаций социально-трудовых отношений, обосновать необходимость качественного обновления.

Теоретический анализ показывает, что большинство исследователей характеризуют сущность корпоративной культуры как совокупность материальных и нематериальных артефактов организации, которые базируются на системе ценностей, норм, правил и принципов поведения, усваиваемых и разделяемых подавляющим большинством работников.

Исследования Е. Шейна убеждают в том, что «корпоративная культура – это, прежде всего, система базовых представлений, которые не просто описаны и зафиксированы в документах и которых придерживается группа, но и таких, которые существуют в головах людей, в соответствии с которыми осуществляется их деятельность в данной организации» [1]. По мнению К. Голд, такая культура воплощает уникальные характеристики особенностей организации (предприятия), которые выделяют ее среди других [2].

Представления М. Пула, М. Уорнера и других современных зарубежных ученых отражают понимание того, что современное социальное управление должно быть нацелено на формирование прогрессивной корпоративной культуры [3]. Характерной особенностью развития успешных кампаний становится формирование такого типа корпоративной культуры, которая будет способна обеспечить партнерские отношения, высокую социальную ответственность за результаты своей деятельности, взаимодействие с социумом, улучшение жизни общества и окружающей среды.

На эти важнейшие особенности корпоративной культуры украинские исследователи обратили внимание значительно позднее, чем западные коллеги. Это обусловило определенное отставание в изучении феномена корпоративной культуры в Украине.

Как результат, в литературе часто преобладает неоправданное сужение роли корпоративной культуры до функций инструмента увеличения дохода, недостает понимания корпоративной культуры как открытой социокультурной системы, которая отражает взаимовлияние корпоративной и национальной культур. Наблюдается также отождествление корпоративной и организационной культур предприятия, хотя более правильно, на наш взгляд, считать корпоративную культуру составляющей культуры организационной. В связи с этим, представляется целесообразной точка зрения М.В. Семикиной, которая обобщает наиболее прогрессивные взгляды в литературе на суть и предназначение предмета исследования: «Корпоративную культуру можно трактовать как подсистему организационной культуры предприятия, которая отображает совокупность определенных ценностей, норм и моделей поведения, которые декларируются, разделяются и реализуются на практике руководителями предприятий и их подчиненными (персоналом), доводя свою эффективность в процессе адаптации к потребностям внутреннего развития организации и требований внешней среды» [1, с.345].

Разделяем также позицию Хаєта Г.Л. и Єськова О.Л., которые считают, что корпоративная культура должна рассматриваться в качестве мощного инструмента управления персоналом, который обеспечивает долговременный успех предприятия на рынке, способствует гуманизации всех сфер деятельности, формированию высокой национальной идеи [2, с.3].

Развивая научные взгляды, полагаем, что корпоративная культура является очень динамичной системой. Такая система предполагает, как формирование определенной иерархии ценностей, которая доминирует среди руководителей и персонала организации, так и создание совокупности способов их реализации, которые преобладают на определенном этапе развития предприятия

[1, с.345].

Авторский подход к формированию корпоративной культуры отражает схема, предложенная на рисунке 1.

Отметим, что ценности корпоративной культуры и способы их реализации (независимо от специфики деятельности современного предприятия) не могут существовать изолированно, они всегда находятся под влиянием факторов внутренней и внешней среды.

К факторам внутренней среды относятся: стратегия предприятия, его финансовое состояние, материально-техническое и технологическое развитие, условия труда, его оценка и стимулирование, стиль руководства, тип социально-трудовых отношений (партнерство, патернализм и др.) и т.д.

Рисунок 1 - Схема формирования корпоративной культуры

К факторам внешней среды относятся: спрос на продукцию (услуги) предприятия, экономическая ситуация в стране (в мире), конкурентная среда, законодательство, деловой климат, доверие к правительству, партнерам (социальный капитал), развитость рыночных отношений, влияние глобализации.

С нашей точки зрения, следует не забывать о том, что корпоративная культура непременно является продуктом противоречивого и длительного взаимодействия исторических, культурных, экономических, политических, социально-психологических факторов [7-17]. В силу этого исторически сложившиеся специфические черты менталитета населения (например, в западных и восточных областях Украины) не могут не отражаться на особенностях корпоративной культуры, что важно гибко учитывать менеджерам, выстраивая социальный диалог, выбирая стиль руководства.

Считаем, что особой ценностью корпоративной культуры украинских предприятий должна стать национальная идея достижения доверия, социальной сплоченности, партнерства. Это необходимо для утверждения социального мира, стабильности, достижения желаемого эффекта трудовой деятельности персонала и предприятия в целом. Безусловно, эти ценности должны быть подтверждены на практике готовностью большинства работодателей перейти от патернализма к отношениям партнерства, инвестировать в развитие персонала, модернизацию старых и создание новых рабочих мест, которые отвечают представлениям об эффективной занятости. Однако экспертные оценки свидетельствуют, что корпоративная культура неоднородна [4, с.353]. Приводим ниже в таблице 1 типологию корпоративной культуры [4], которая была положена в основу изучения соотношения разных типов культуры.

Таблица 1 - Основные типы корпоративной культуры

Тип корпоративной культуры	Характерные черты
1.«Бюрократическая пирамида»	Характерен для большинства больших акционерных и государственных предприятий, которые имеют стабильные конкурентные позиции на рынке; между работниками предприятия существует административная иерархия, все решения принимаются руководителем без учета другого мнения подчиненных, в построении социально-трудовых отношений преобладает патернализм, который строится на подчинении и диктате по всем вопросам деятельности предприятия и трудовой жизни.
2. «Диктат владельца»	Характерен для небольших частных предприятий на стадии формирования, где владелец выступает в нескольких ролях - владельца, лидера, менеджера, ведущего специалиста, прислушивается к мнению подчиненных, позволяет проявлять инициативу, однако в определенных пределах
3.«Деловое партнерство»	Характерен для акционерных и государственных предприятий, которые пытаются овладеть определенным сегментом рынка. Для взаимоотношений руководителей и подчиненных характерны взаимодействие и партнерство в реализации производственных задач, мягкая иерархия« (без жесткого контроля, однако с жестким очерчиванием обязанностей). Руководство ценит и поддерживает инициативу, в принятии решений большую роль играет коллегиальность, однако решающее слово зависит от руководителя .
4. «Демократизм и координация»	Характерный для небольших акционерных или частных предприятий, которые занимаются инновационной деятельностью. Их успех зависит формирования команды творческих личностей, преимуществ образовательно-квалификационных характеристик персонала, его деловых и творческих качеств, умения гибко реагировать на потребности рынка; социально-трудовые отношения основываются на доверии и сотрудничестве; организация труда часто предусматривает создание дистанционных (виртуальных) рабочих мест, гибкий график работы, высокий уровень ответственности за порученное дело без жесткого контроля руководителя, функции которого приближены к координатору индивидуальной и коллективной деятельности.

Исходя из данных таблицы, наиболее прогрессивным типом корпоративной культуры можно считать 3-й и 4-й. Однако результаты социологического исследования, проведенного на предприятиях Черкасской, Кировоградской, Днепропетровской, Николаевской, Хмельницкой областей показали, что существующая корпоративная культура на многих предприятиях сохраняет консервативные черты старой организационной культуры, ориентированной на государственный патернализм и диктат руководителей. Формирование корпоративной культуры, адекватной требованиям времени, происходит крайне медленно и противоречиво. Выяснилось, что среди типов культур наибольший сегмент охватывают такие типы корпоративной культуры, как «Диктат владельца» (33%) и «Бюрократическая пирамида» (29%). Демократизм в отношениях, социальный диалог, социальное партнерство все еще остаются очень редкими явлениями на украинских предприятиях.

Рисунок 2 - Соотношение типов корпоративной культуры (по результатам социологического исследования автора)

Выводы, полученные в ходе социологических исследований, в целом совпали с оценками экспертов. Отличия в оценках следует отнести к тому факту, что отмеченные типы культуры редко выявляют себя в так называемом «чистом» виде, чаще имеем дело с комбинацией определенных типов культуры, которая постоянно эволюционирует одновременно с развитием предприятия и изменением ценностей. Распространенность первого и второго типов корпоративной культуры объ-

ясняем историческими причинами (взаимоотношения руководителей и подчиненных традиционно строятся на принципах патернализма), а также существующими противоречиями в социально-трудовых отношениях. Речь идет о необоснованно большой дифференциации в доходах руководителей и подчиненных, зависимости размера заработка от личных отношений с руководством, неадекватной оценке трудового (творческого) вклада, неэффективных стимулах к труду и др.

Таким образом, перспективы экономического и социального развития в Украине следует связывать с трансформацией социально-трудовых отношений, с активизацией социального диалога, развитием доверия наемных работников к руководителям всех уровней управления, утверждением принципов социального партнерства. Это создаст условия для приоритетного развития более прогрессивных типов корпоративной культуры. Перспективы дальнейших исследований требуют выяснения механизмов развития корпоративной культуры.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Shein E.H. Organizational Culture and Leadership: A dynamic view. – San Fransisco. CA.: Jossey-Bass Inc., 1985. – 437 с.
2. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors // Public Administration Review. – 1982. – Nov.-Dec.
3. Управление человеческими ресурсами / [под ред. М.Пула, М.Уорнера]. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.
4. Семикіна М.В. Феномен корпоративної культури в системі соціальних важелів якісного розвитку трудового потенціалу / М.В. Семикина // Управління економікою: теорія та практика. Другі Чумаченківські читання: зб. наук. пр. / НАН України, Ін-т економіки пром.-сті; редкол.: Донецьк, 2013. – С. 343-353.
5. Корпоративна культура [Текст]: [Навч. посіб. для вищ. навч. закл] / [Г.Л. Хаєт, О.Л.Єськов, Л.Г.Хаєт та ін.]; Під заг. ред.: Г.Л.Хаєт ; Донбаська державна машинобудівна академія, ЗАТ«Новокраматорський машинобудівний завод» – К. : Центр навч. л-ри, 2003.– 402 с.
6. Пасєка С. Р. Формирования корпоративной культуры в контексте развития предпринимательства в Украине [Текст] / С. Р. Пасєка // Проблемы и перспективы развития банковской системы Украины : зб. наук. трудов / Государственное высшее учебное заведение «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины». — Сумы, 2004. — Т. 11. — С. 210-217.
7. Мингалева Ж.А. К вопросу о взаимосвязи корпоративной культуры и инновационного развития // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 4. С. 42-46.
8. Блинов А.О. Формирование корпоративной культуры предприятий в условиях реструктуризации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 23. С. 158-163.
9. Крамин Т.В., Крамин М.В., Петрова Е.А., Тимирясова А.В. Формирование модели системы корпоративного управления промышленного предприятия // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 1. С. 81-86.
10. Вахтина М.А. Особенности становления и развития различных типов экономических организаций // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. № 6. С. 23-27.
11. Ярушкин Н.Н., Сатонина Н.Н. Организационное сознание как основа организационной культуры // Самарский научный вестник. 2013. № 4. С. 158-160.
12. Евченко О.С. О необходимости морального регулирования корпоративных отношений // Вектор науки ТГУ. 2011. № 1. С. 93-95.
13. Вахтина М.А. Институционализм как отражение социокультурного подхода в экономике // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2005. № 11-2. С. 23-25.
14. Тагавердиева Д.С. Методы оценки эффективности корпоративного управления // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 2. С. 82-86.
15. Климова Т.В. Корпоративная культура в контексте высшего профессионального образования: сущность понятия и структура // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2012. № 2. С. 143-145.
16. Вахтина М.А. Доверие к государству как фактор повышения его эффективности // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. 2011. № 1 (40). С. 41-47.
17. Кравцов П.Г. Методы оценивания результативности корпоративного функционально ориентированного профессионального обучения персонала // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. 2011. № 2. С. 61-67.
18. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації: [монографія] / М.В. Семикіна, С.Р. Пасєка, Л.Д. Збаржевецька та ін. / За ред. д-ра екон. наук, проф. М.В. Семикіної. – Черкаси: видавництво «МАКЛАУТ», 2012. – 320 с.
19. Богиня Д.П. Ментальный фактор в сфере труда: проблемы теории и практики / Д.П. Богиня, М. В. Семикіна. - [предисловие І.Ф. Курас]. - Киев: «Шторм», 2003. - 382 с.
20. Ячменева В.М., Вериковская Л.И. Особенности формирования корпоративной культуры в Украине / Экономика и управление № 5, 2006 г.– С.48-54.
21. Спивак В.А. Корпоративная культура: теория и практика. – Москва: Питер, 2001 – 341с.
22. Капитонов Є.А. Корпоративная культура: теория и практика. // М.: Издательство «Альфа – Пресс». 2005.- 352 с.
23. Гребінська С.І. Модель формування позитивної корпоративної культури у системі мотивації персоналу машинобудівного підприємства/ С.І. Гребінська // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2012.– №3.– Т.1. – С.80-84.

CORPORATE CULTURE IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATIONS OF SOCIAL AND LABOR RELATIONS IN UKRAINE

© 2014

T.A. Belyak, graduate student of economy and production organization department
Kirovograd National Technical University, Kirovograd (Ukraine)

Annotation: The essence of corporate culture has been defined. The scheme of corporate culture formation has been suggested. The features of corporate culture in the conditions of social and labor relations transformations in Ukraine have been revealed. Conditions of progressive corporate culture formation at the enterprises have been defined.

Keywords: corporate culture, values, social and labor relations, transformations, social partnership, mentality.

УДК 336.647

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

© 2014

А.Н. Бурганов, финансовый директор
ООО «Верона-Моторс-Тольятти», Тольятти (Россия)

Аннотация: Система управления ликвидностью предприятия с помощью специализированных банковских продуктов повышает эффективность управления денежными средствами предприятия и оптимизирует текущие расходы, снижает операционные риски и позволяет оперативно управлять счетами компании.

Ключевые слова: ликвидность, cash management, банковский продукт, cash pooling, расчетный центр клиента, овердрафт.

В настоящее время предприятия работают в условиях жесткой конкуренции, поэтому большинство компаний не склонны к среднесрочному и, тем более, к долгосрочному накоплению средств – свободные средства направляются на развитие и продвижение бизнеса.

Однако это не означает, что свободные средства полностью отсутствуют. Задача инвестирования средств не утратила своей актуальности. Текущие рыночные условия выдвигают повышенные требования к продуктовой линейке банков в части размещения средств. Так, с одной стороны, эти средства должны максимально эффективно работать в те периоды, когда они не вовлечены в бизнес. Но при этом должна быть возможность их оперативного перенаправления для решения возникающих бизнес-задач [1, с.110].

С учетом требований рынка продуктовая линейка многих банков была дополнена комплексом продуктов и услуг для эффективного управление ликвидностью на предприятии, которые позволяют клиенту выбрать сбалансированную стратегию использования свободных средств, учитывающую индивидуальные потребности компании [2, с.230].

К таким продуктам относится система Cash Management.

Cash management – совокупность услуг, предназначенных для эффективного осуществления расчетов и управления остатками на расчетных счетах компании, позволяющих контролировать внешние и внутренние финансовые потоки предприятия [3, с.1].

Продуктами Cash Management являются:

Расчётный центр клиента (РЦК) – банковский сервис, позволяющий предприятию оперативно получать информацию о состоянии счетов, а также счетов его структурных подразделений с возможностью оперативного управления этими счетами по электронным каналам связи. Основные функции системы РЦК можно сформулировать в виде четырех крупных блоков: финансовый мониторинг, авторизация платежных документов, контроль за исполнением бюджета предприятия, получение различной отчетности (управленческой) [4, с.1].

Cash pooling – система управления группой счетов в рамках оптимизации денежных потоков и управления процентным доходом.

Система «Расчетный Центр Клиента» позволяет решать целый ряд задач.

Во-первых, это задачи мониторинга и контроля движения финансовых средств по всем дочерним и зависимым обществам группы. Предусматривается возможность контроля как по бюджету, так и по комплексу из нескольких аналитических параметров в зависимости от потребностей компании. В рамках такого контроля может быть реализована очень гибкая многоуровневая схема акцептования платежей [5, с.1].

Во-вторых, РЦК помогает решать задачи эффективного использования финансовых средств, в том числе проблемы с краткосрочными разрывами ликвидности по отдельным счетам компании. Такие продукты часто относят к банковским пулинговым продуктам. Их назначение состоит в объединении счетов в группу (пул), внутри которой производится перемещение финансовых средств, либо контроль на выполнение тех или иных условий, с последующим прозрачным расчетом процентов по специальным ставкам.

Альтернативой использованию банковских пулинговых продуктов может являться использование внутригрупповых займов с полным прозрачным учетом взаимных обязательств и расчетом связанных процентов и комиссий [6, с.59].

Следующая не менее важная задача, которую позволяет автоматизировать система РЦК – это планирование движения финансовых средств и прогнозирование ликвидности. Имея инструменты планирования движения финансовых средств, удобного просмотра и анализа планов в едином окне, а также инструментарий по управлению этими планами, казначейство предприятия может формировать прогноз своей будущей ликвидности. Это позволяет вносить необходимые коррективы в планы движения финансовых средств для более эффективного управления ликвидностью, а также устранения временных недостатков ликвидности без использования банковских пулинговых продуктов или внутригрупповых займов.

Также в системе РЦК реализованы возможности, позволяющие централизованному казначейству напрямую управлять счетами дочерних и зависимых обществ. В ряде случаев центральное казначейство должно иметь возможность самостоятельно сформировать и отправить в банк на исполнение платежи за дочерние структуры. Это, так называемые, инструменты прямого управления счетами. При этом дочернее общество имеет возможность оперативно видеть эти операции.

Группа продуктов по управлению ликвидностью Cash pooling позволяет автоматически «выравнивать» разрыв между счетами, на которых средства в избытке, и счетами, где они в недостатке, с помощью реальной или виртуальной консолидации. Особое значение имеют продукты для международных компаний, позволяющие подключить счета, открытые в России, к централизованным каналам управления всеми счетами корпораций в разных странах мира. Все эти высокотехнологичные продукты в комплекте с качественными расчетными услугами делают процесс взаимодействия с банком простым и удобным, способствуют экономии времени, трудозатрат и финансовых средств клиентов [7, с.249].

Cash pooling подразделяется на:

- виртуальный пулинг – позволяет эффективно управлять процентным доходом и снижать процентные затраты по кредиту;
- материальный пулинг – позволяет эффективно управлять внутригрупповой ликвидностью.

3. Овернайт корпоративный – инструмент по краткосрочному размещению свободных денежных средств, находящихся на расчётных счетах группы компаний в банках с учётом общей суммы средств на счетах;

4. Корпоративные остатки – инструмент по долгосрочному размещению свободных денежных средств, находящихся на расчётных счетах группы компаний в банках с учётом общей суммы средств на счетах.

Перечисленные выше продукты подходят для компаний с холдинговой структурой или компаний с развитой

филиальной сетью.

Необходимость использования банковских продуктов для управления ликвидностью связана с укрупнением бизнес-структур и, соответственно, возрастающим объемом расчетных операций, а также с необходимостью организации полного финансового контроля группы компаний и необходимостью оптимизации использования собственных средств.

Главной целью использования продуктов Cash Management является увеличение дохода от использования собственных средств компании, следствием синергии использования внутригрупповой ликвидности является увеличение финансового результата компании, т.е. получении дополнительной прибыли.

Эксперты оценивают динамику развития российского рынка Cash Management как очень высокую. Cash Management появился в 1970-х годах в США как инструмент повышения доходности, на российском рынке услуга существует не более десяти лет. В соответствии с общепринятым определением в России Cash Management – это расчетные продукты, позволяющие передать банку часть казначейских функций компании по управлению ликвидностью, платежами, поступлениями средств и процентными ставками. В понимании западных финансистов понятие Cash Management несколько шире и включает в себя, помимо вышеописанных функций, еще и расчетно-кассовое обслуживание, инкассацию, эквайринг (как торговый, так и интернет-эквайринг) и прочие продукты [8, с.451].

Рассмотрим подробнее систему Cash pooling.

Материальный пулинг позволяет управлять внутригрупповой ликвидностью за счёт консолидации денежных средств и осуществления финансирования счетов группы для обеспечения платежей участников пула. В автоматическом режиме денежные потоки внутри группы компаний оперативно распределяются между расчетными счетами в банке [9-18].

Данный продукт помогает минимизировать финансовые расходы предприятий, а также снизить объемы и стоимость внешнего заимствования. Главное преимущество – в автоматическом покрытии кассовых разрывов одного предприятия за счет средств на расчетных счетах всей группы компаний.

Конкретная схема материального пулинга обычно настраивается под каждого клиента. На примере рассмотрим работу материального пулинга (табл. 1, рис. 1).

Табл. 1 - Материальный пулинг для группы компаний

Пул компаний	Сумма остатков на счетах	Необходимое финансирование
Управляющая компания	1 млн. руб.	-
Компания 1	2 млн. руб.	-
Компания 2	5 млн. руб.	-
Компания 3	6 млн. руб.	-
Компания 4	-	- 5 млн. руб.
Компания 5	-	- 3 млн. руб.
Компания 6	-	- 2 млн. руб.
Баланс «Мастер счета»	14 млн. руб.	- 10 млн. руб.

Система автоматически анализирует возможность проведения расходных операций, оценивая общую сумму средств пула, и автоматически осуществляет формирование платежных документов и перевод средств. В комплект договорной документации входит договор о перечислении денежных средств для проведения расчетов между компаниями, входящими в группу (в рамках одного юридического лица) либо договор займа между компаниями (если в группу входят разные юридические лица).

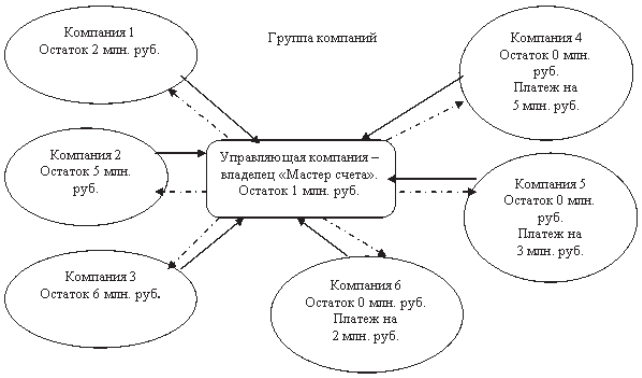

Рис.1 - Динамика изменения индекса ММВБ с 1997-2013гг [1, с.1]

Виртуальный пулинг позволяет эффективно управлять процентным доходом и снизить процентные затраты по кредиту:

- достижение максимизации доходов, получение ставки исходя из суммы остатков по группе счетов, объединенных в пул;
- сохранение денежных средств в оперативном управлении (денежные средства не перечисляются на депозитные счета).

Преимуществами продукта является:

1. Ежедневный автоматический расчет для всей группы компаний ликвидной позиции;
2. Начисление повышенной ставки на остатки средств на расчетных счетах группы компаний;
3. Снижение процентных расходов компаний группы за использование заемных средств за счет компенсации части процентов.

Овердрафт является еще одним продуктом, с помощью которого можно управлять ежедневной ликвидностью компании. Продукт представляет собой кредитование расчетного счета компании при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств для исполнения расчетных документов (платежных поручений, денежных чеков на получение наличных денежных средств, акцептованных платежных требований, поручений на покупку иностранной валюты за рубли и т.д.).

Самыми распространенными являются два типа – овердрафт с ежемесячным обнулением (тип 1) и овердрафт без обнуления (тип 4).

Овердрафт относится к краткосрочным кредитным продуктам. При рассмотрении кредитной заявки в банке помимо анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия анализируются статистические данные по оборотам по счету. В соглашении об овердрафте, как правило, устанавливаются требования по оборотам по счету (а не по всем расчетным счетам в банке, как по другим кредитным продуктам).

Овердрафт предназначен для клиентов, готовых поддерживать стабильный денежный поток по расчетному счету в банке в течение срока действия соглашения об овердрафте.

Продукт позволяет предприятию покрывать кассовые разрывы по расчетному счету (временные разрывы между списаниями и поступлениями денежных средств на счет) и оперативно управлять собственной ликвидностью.

Размер лимита овердрафта устанавливается в пределах от 30 % до 50 % от среднемесячного кредитового оборота по расчетному счета.

Управление ликвидностью по нескольким счетам компании:

если компания имеет несколько расчетных счетов в банке (например, в разных филиалах банка), к каждому счету может быть заключено соглашение об овердрафте;

в случае если фирма сводит свои денежные потоки с расчетных счетов, открытых в банке, на один расчетный

счет, овердрафт может быть предоставлен к этому расчетному счету с учетом поступлений на него с других расчетных счетов компании, открытых в банке.

Основные требования:

не менее 1 поступления в неделю на счет (учитываются только «полные» недели);

не менее 3 покупателей, формирующих поступления по счету, за каждый;

отсутствие «снижающейся» динамики оборотов.

За счет овердрафта не осуществляются следующие платежи:

погашение обязательств заемщика по кредитным соглашениям;

погашение кредитных обязательств других заемщиков;

погашение обязательств по возврату денежных средств, привлеченных от третьих лиц;

предоставление займов третьим лицам;

приобретение и погашение векселей;

приобретение и погашение эмиссионных ценных бумаг;

приобретение имущества, полученного в результате прекращения обязательств заемщика по ранее заключенным кредитным соглашениям в качестве отступного;

осуществление вложений в уставные капиталы юридических лиц (в том числе покупка акций на вторичном рынке);

пополнение банковских счетов, открытых в других кредитных организациях;

рефинансирование ранее произведенных заемщиком затрат;

размещение средств на депозитах;

за счет овердрафта не могут быть исполнены инкассовые поручения, платежные требования (за исключением относящихся к расчетным документам) и исполнительные документы, выставляемые к счету уполномоченным в соответствии с законодательством РФ органом.

Погашение задолженности осуществляется ежедневно в конце операционного дня при наличии средств на счете путем списания банком денежных средств с расчетного счета на условиях заранее данного акцепта клиента.

Сравнение основных условия предоставления услуги овердрафт (Табл. 2).

Таблица 2- Параметры предоставления услуги овердрафт

Банк/ Параметры продукта	ВТБ	Сбербанк	Альфабанк	Юникредит	Райффайзен банк	Уралсиб	Росбанк	ПСБ
Лимит, % от оборота	От 30 до 50% от оборота	До 50% от оборотов	До 50% от оборотов	Ограничение не установлено	До 50% от оборотов	До 50% от оборотов	До 30% от оборотов	До 50% от оборотов
Валюта	рубли	рубли	рубли	рубли	рубли	рубли	рубли	рубли
Срок соглашения	До 12 месяцев	До 12 месяцев	До 12 месяцев	До 12 месяцев	До 12 месяцев	От 6 до 12 мес.	До 12 месяцев	До 12 месяцев
Срок непрерывной задолженности (выход в «ноль»)	1- й тип – не более 1 календарного мес. 4-й тип – равен сроку соглашения (до 12 мес.)	До 30 дней	«1-й тип» - до 60 дней, «4-й тип» - равен сроку соглашения (до 12 мес.)	До 30 дней	Отсутствие сроков погашения по каждому траншу	До 30 кал. дней	не определен	До 45 дней
Залог	Не требуется	Не требуется	Не требуется (но возможен)	Не требуется (но возможен)	Не требуется	Не требуется	Не требуется	Не требуется
Поручительство	Участников/ акционеров, компаний группы, бенефициаров	Не обязательно	Поручительство собственников бизнеса и компаний Группы	Не обязательно	Не обязательно	Не обязательно	Не обязательно	Поручительства компаний группы

Cash pooling с кредитной составляющей представляет собой овердрафт к расчетному счету головной компании и/или выделенного участника группы и депозиты всех участников группы. Размер процентной ставки по овердрафту определяется в зависимости от совокупной суммы денежных средств, размещаемой в депозиты банка всеми участниками группы на ежедневной основе. В течение дня дочерние и зависимые организации осуществляют расчеты с контрагентами (поставщиками/подрядчиками). При недостатке средств на своем расчетном счете компании группы покрывают потребность в средствах за счет Мастер-счета с использованием услуги «Cash pooling – Мастер-счет». В рамках продукта Cash pooling проверяется наличие денежных средств на Мастер-счете и при их достаточности осуществляется перечисление средств на расчетный счет дочерней компании в необходимой сумме. До окончания операционного дня остатки со счетов компаний перечисляются на Мастер-счет.

За последние пять-семь лет в управлении финансами стали очень распространены функции централизованного казначейства, многие компании смогли позволить себе покупку дорогостоящего программного обеспечения, с помощью которого стало возможным осуществлять оптимизацию денежного потока компаний. Те организации, которые не выбрали для себя это направление, все больше полагаются на возможности банковских продуктов линейки Cash Management [19, с.58].

Таким образом, банки берут на себя часть функций современного казначейства. Помимо спроса со стороны предприятий, дальнейший рост рынка, по мнению экспертов, может быть простимулирован созданием более прозрачной законодательной базы, регулирующей финансовые отношения в холдингах. Это позволит многим предприятиям выстроить удобную структуру платежей и использовать для этого продукты Cash Management. Сейчас это бывает затруднительно ввиду неоднозначности ряда законодательных требований для компаний с холдинговой структурой. Повлиять на упрощение и унификацию стандартов продуктов, форматов обмена данными способен и Банк России, как один из регуляторов рынка, в частности, в нормировании и стандартизации ряда специфических операций, связанных с электронными платежами.

Технологии Cash Management являются выгодным финансовым инструментом как для компаний, так и для банков. Для первых это существенная экономия на расчетном обслуживании и заемном финансировании, наличие возможностей дополнительного финансового контроля, а для вторых – увеличение комиссионного и процентного дохода от обслуживания клиентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кабанов А.А. Способы повышения эффективности управления денежными потоками с помощью инструментов cash management // Вестник ТГЭУ. 2013. №1 (65). С.101-113.

2. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 639 с.

3. www.banki.ru

4. http://corp.cnews.ru/reviews/index.shtml?2014/06/

5. http://ko.ru/articles/25073

6. Курилов К.Ю. Применение программы обратного выкупа на предприятиях автомобильной промышленности // Карельский научный журнал. 2014. № 2. С. 57-60.

7. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Формирование эффективной структуры организации как средство преодоления негативного влияния цикличности экономических процессов // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 4. С. 248-253.

8. Kurilov K.Y. World and russian automotive industry development perspectives // Studies on Russian Economic Development. 2012. Т. 23. № 5. С. 478-487.

9. Парамонова Л.А. Внутренний операционный аудит денежных средств и их эквивалентов // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 19. С. 167-173.

10. Гогина Г.Н., Соколова А.А. Анализ движения денежных средств и его аналитические возможности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 30-36.

11. Сидорова Н.П. Новые правила кассовой дисциплины в 2011 году // Вестник НГИЭИ. 2012. № 3. С. 106-116.

12. Шнайдер О.В., Шнайдер В.В. Оценка производственного потенциала промышленного предприятия, как один из ключевых факторов инвестиционной привлекательности // Вестник СамГУПС. 2009. Т. 2. С. 166.

13. Бородин А.И., Ефимов Г.А. Основные показатели экономической динамики фирмы в современных условиях финансового рынка // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 13-20.

14. Шнайдер В.В., Коростелева Л.А. Проблемы и вопросы инвестиционного направления современных организаций // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 124-128.

15. Козлов С.Н. Совершенствование методологических основ перспективного планирования местных бюджетов // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 1 (2). С. 154-464.

16. Шнайдер О.В., Усачев С.А. К вопросу анализа и оценки финансового состояния в условиях рыночной экономики // Вестник Гуманитарного института ТГУ. 2010. № 4. С. 50-52.

17. Коваленко О.Г. К вопросу о финансовом менеджменте предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 3 (25). С. 338-339.

18. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013.№ 2 (13). С. 48-50.

19. Иванов Д.Ю. Экономико-математическая модель системы материального стимулирования работников предприятия специального машиностроения // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С.П. Королёва (национального исследовательского университета). 2010. № 3. С. 54-62.

MANAGEMENT OF THE COMPANY'S LIQUIDITY USING BANKING PRODUCTS

© 2014

A.N. Burganov, financial director
LLC «Verona-Motors-Togliatty», Togliatty (Russia)

Annotation: The liquidity company's management system with the help of specialized banking products increases the efficiency of company's cash management and optimizes the running costs, reduce operational risks and allows to quickly manage the company's accounts.

Keywords: liquidity, cash management, banking product, cash pooling, clearing client's center, bank overdraft.

УДК 658.14

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

© 2014

Е.Г. Великая, доктор экономических наук, генеральный директор ООО «Леди Доктор»
Московский финансово-юридический университет, Москва (Россия)
В.В. Чурко, ведущий специалист, аспирант Московского финансово-юридического университета
ФГУП «Охрана» МВД России, Москва (Россия)

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы оценки эффективности конкретного проекта с использованием инструментария бюджетирования на примере прикладного исследования по данной проблематике.

Ключевые слова: эффективность проекта, управление затратами проекта, проектное бюджетирование, бюджетирование в малом бизнесе.

Бюджетирование является управленческой технологией, поэтому оказывает косвенное влияние на финансовый результат предприятия, что затрудняет оценку эффекта от внедрения и совершенствования системы планирования [2]. Тем не менее, можно ввести ряд предпосылок, которые позволят сравнить финансовый результат и состояние предприятия по окончанию периода планирования при условии применения минимального бюджетирования (МБ) [4] – применяемого в данный момент на предприятии – и после внедрения предложенной эффективной системы планирования (ЭБ) [3].

Применяемая на предприятии малого бизнеса технология бюджетирования названа минимальной, поскольку представляет собой составление только БДиР и нескольких вспомогательных бюджетов [1].

Минимальное бюджетирование осуществляется на предприятии малого бизнеса следующим образом:

- план продаж определяется на основе предварительных договоренностей с заказчиками и ожидаемых сезонных заказов;
- переменные затраты (на предприятии принято считать ими прямые затраты на материалы и работы подрядчиков), определяются руководством как норматив 55% от выручки;
- постоянные затраты: затраты на оплату труда рассчитываются в специальном бюджете; несмотря на то, что НДФЛ не является затратами компании, он исторически учитывается в бюджете оплаты труда, поскольку, по договоренности с сотрудниками, указанные в бюджете оклады они получают после удержания НДФЛ, таким образом, затраты предприятия увеличиваются на размер данного налога; общепроизводственные и общехозяйственные затраты индексируются на инфляцию; бюджет движения денежных средств и прогнозный баланс не составляются.

Можно выделить следующие конкретные относительные преимущества ЭБ перед текущей системой МБ.

1. ЭБ учитывает премии как переменные затраты, рассчитывая премиальный фонд по заданному руководством нормативу от прибыли рентабельных проектов. МБ учитывает фиксированный премиальный фонд как постоянные расходы, что снижает эффективность премирования как управленческого инструмента, поскольку размер премий не зависит от достигнутого финансового результата.

2. В МБ выплаты премий жестко расставлены по месяцам, однако в отсутствие БДДС планы по выплате премий нарушаются из-за нехватки денежных средств, о чём свидетельствуют данные прошлых периодов. В ЭБ рассчитанный премиальный фонд распределяется равномерно по году. Наличие БДДС позволяет обоснованно планировать выплаты премий.

3. МБ не распределяет накладные расходы на розничный бизнес предприятия – в результате завышается рентабельность данного вида деятельности.

ЭБ рассматривает розничную деятельность как единый проект сроком 365 дней, что позволяет учесть в том числе накладные расходы.

Количественная оценка эффективности разработанной системы управления затратами на основе бюджети-

рования.

Для корректного сопоставления двух систем бюджетирования вводится ряд предпосылок:

1. План продаж одинаков для обоих бюджетов и составляется на основе оценок руководства компании.

2. Бюджет затрат на оплату труда, бюджет административных и коммерческих расходов (за исключением командировочных) рассчитываются одинаковым методом.

3. Предполагается, что после составления бюджета руководство пересматривает план и принимает соответствующие решения, если:

- Бюджет обнаруживает неприемлемый финансовый результат (< 8% рентабельности прибыли) – уровень 8% является приемлемым для руководства, поскольку собственник предприятия получает основной доход в форме заработной платы и премий.

- Бюджет обнаруживает кассовый разрыв, то есть отрицательный денежный баланс на конец планируемого периода (месяц, год)

- Бюджет является заведомо неисполнимым.

- Бюджет обоими методами составляется на год.

- Норматив переменных прямых затрат на материалы и работы сторонних организаций для розничных продаж составляет 40%

- Норматив переменных прямых затрат на материалы и работы сторонних организаций для проектной деятельности составляет 55%

Для оценки преимуществ ЭБ будет построено три бюджета с постепенным вводом инструментов и ослаблением предпосылок для последовательного анализа. На первом этапе ЭБ и МБ составляются на основе единых жестких нормативов и параметров:

- норматив прямых затрат на материалы и работы сторонних организаций (оценка руководства);

- норматив командировочных расходов (средний коэффициент к выручке за прошлые периоды);

- норматив расходов на логистику (средний коэффициент к выручке за прошлые периоды);

- бюджет офисных и коммерческих расходов (индексация расходов прошлого периода);

- фиксированный фонд премий производственных сотрудников (задан руководством предприятия);

- норматив премий продавцов (задан руководством предприятия).

При первичном составлении бюджета (Сценарий 1) двумя методами по единым параметрам, финансовые показатели БДиР идентичны.

Таблица 1- Бюджет по Сценарию 1.

	2013	
Бюджет	**Эффективный**	**Минимальный**
Доходы	**54 160 700**	**54 160 700**
Выручка по договорам	48 384 200	48 384 200
Выручка от розничных продаж	5 776 500	5 776 500
Прочие доходы	0	0
Затраты	**49 317 193**	**49 317 193**
Переменные затраты	29 761 551	29 761 551
Затраты на материалы и производство	28 921 910	28 921 910
Курьерские и транспортные услуги	195 223	195 223
Командировочные расходы	428 630	428 630
Премии продавцов	215 789	215 789
Маржинальная прибыль	**24 399 149**	**24 399 149**
Маржинальная рентабельность	45%	45%
Постоянные затраты	19 555 641	19 555 641
Оплата труда	15 891 847	15 891 847
Офисные расходы	3 493 879	3 493 879
Коммерческие расходы	169 916	169 916
Прибыль до налогообложения	**4 843 507**	**4 843 507**
Рентабельность прибыли до налогообложения	9%	9%

Если принятие решений будет основываться на результатах планирования методом МБ, то, скорее всего, руководство примет данный бюджет к исполнению без существенных корректировок.

Однако, метод ЭБ прогнозирует существенные проблемы на основе рассчитанных БДДС и ПБаланса:

Проблема 1: Занятость персонала.

Несмотря на то, что трудозатраты на каждый проект оценены субъективно, это позволяет оценить занятость сотрудников в течение планируемого периода и определить избыток рабочего времени или недостаток трудовых ресурсов. Консолидация бюджетов проектов даёт следующие результаты:

Таблица 2 - Показатели по консолидированному бюджету

Сотрудник	**Годовой фонд рабочего времени**	**Стоимость человеко-часа**	**Прямые трудозатраты проектов**	**Занятость в проектах**
Ед. измерения	Часы	Руб.	Часы	
Менеджер проекта	1 970	355	3 230	82%
Генеральный директор	1 970	1 820	1 074	55%
Коммерческий директор	1 970	1 001	1 560	79%
Арт-директор	1 970	1 001	1 905	97%
Дизайнер	1 970	546	1 920	97%
Продавец	1 970	223	3 940	100%

Показатель занятости в проектах отражает долю годового фонда рабочих часов каждого сотрудника, учтённую как прямые трудозатраты проекта. Занятость на уровне 80% можно считать нормальной, поскольку остальная часть времени может быть потрачена на выполнение внеплановых задач.

В то же время, бюджет трудозатрат сигнализирует о крайне высокой занятости арт-директора и дизайнера – основных производственных сотрудников предприятия. Отсутствие резерва свободного от проектов времени может привести к нехватке ресурсов для выполнения проектов.

Занятость генерального директора в проектах на уровне 55% является допустимой, поскольку помимо управления проектами, генеральный директор выполняет ряд других административных задач.

Таким образом, на основе данной информации руководство компании может принять решение о найме дополнительных сотрудников-дизайнеров или от отказа от трудоёмких и малопривлекательных проектов. Вопрос о перераспределении трудовых затрат и найме дополнительных сотрудников остаётся за рамками данного исследования.

Проблема 2: Кассовый разрыв

Согласно БДДС, в сентябре недостаток достигает 3 293 945р. (табл. 3, сценарий 1) В 2012г. данная проблема решалась за счёт беспроцентного займа у учредителей. Проблему наличия рекомендуется решить путём снижения финансового риска отдельных проектов следующими методами:

1. Установить предоплату в размере, необходимом для поддержания конечного сальдо проекта положительным в течение всех (большинства) периодов производственного цикла.

2. Установить оплату поставщикам и подрядчикам на более поздний период, чтобы выплаты компенсировались поступлением денежных средств от заказчика.

На основе введённых предпосылок проводится пересмотр всех проблемных проектов. При консультации с руководством предприятия, кассовый разрыв ликвидирован путём реализуемого перераспределения платежей.

Таблица 3 - Сценарный анализ в организации. Бюджет движения денежных средств (сценарий 1)

Бюджет движения денежных средств на 2013г.	**Январь**	**Февраль**	**Март**	**Апрель**	**Май**	**Июнь**	**Июль**	**Август**	**Сентябрь**	**Октябрь**	**Ноябрь**	**декабрь**	**Год**
Операционная деятельность													
Поступление денежных средств от:	2 991 350	6 066 750	3 520 849	968 500	1 425 000	8 159 700	4 090 000	2 070 000	1 000 000	11 640 000	10 570 000	8 050 000	**60 552 149**
Выручки по договорам	114 850	1 066 750	2 694 250	468 500	925 000	7 659 700	3 990 000	1 970 000	300 000	10 940 000	9 820 000	7 300 000	**47 249 050**
Розничных продаж	176 500	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	100 000	100 000	700 000	700 000	750 000	750 000	**5 776 500**
Выручки прошлых периодов	2 700 000	4 500 000	326 599										**7 526 599**
Прочих доходов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
Выплаты денежных средств по затратам, в т.ч.:	5 186 166	5 803 635	3 433 998	1 939 359	2 554 086	6 549 452	4 715 710	4 923 260	3 455 510	7 171 060	5 761 960	3 259 960	**54 754 154**
Переменные затраты	3 510 000	4 165 376	1 795 740	301 100	915 827	4 911 193	2 987 450	3 285 000	1 817 250	5 322 800	4 033 700	1 621 700	**34 667 135**
Затраты на материалы и производство (заказы)	0	445 950	1 772 240	281 100	354 727	4 487 593	2 587 350	2 883 900	1 372 650	5 137 800	4 001 200	1 546 700	**24 871 210**
Затраты на материалы и производство (розница)	0	385 100	0	0	385 100	385 100	385 100	385 100	385 100	0	0	0	**2 310 600**
Курьерские и транспортные услуги	0	16 269	16 269	16 269	16 269	16 269	16 269	16 269	16 269	16 269	16 269	16 269	**178 954**
Постоянные затраты	1 676 166	1 638 259	1 638 259	1 638 259	1 638 259	1 638 259	1 728 260	1 638 260	1 638 260	1 848 260	1 728 260	1 638 260	**20 087 019**
Оплата труда	1 342 303	1 342 303	1 342 303	1 342 303	1 342 303	1 342 303	1 342 303	1 342 303	1 342 303	1 342 303	1 342 303	1 342 303	**16 107 636**
Офисные расходы	319 704	281 796	281 796	281 796	281 796	281 796	281 797	281 797	281 797	281 797	281 797	281 797	**3 419 468**
Командировочные расходы	0	0	0	0	0	0	90 000	0	0	210 000	90 000	0	**390 000**
Коммерческие расходы	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	**169 916**
Оплаты затрат прошлых периодов	3 500 000	3 318 326											**6 818 326**
Прибыль до налообложения (кассовый метод)	**-2 194 816**	**263 115**	**86 851**	**-970 859**	**-1 129 086**	**1 610 248**	**-625 710**	**-2 853 260**	**-2 455 510**	**4 468 940**	**4 808 040**	**4 790 040**	**5 797 995**
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**1 190 854**
ЧДП от операционной деятельности	-2 194 816	263 115	86 851	-970 859	-1 129 086	1 610 248	-625 710	-2 853 260	-2 455 510	4 468 940	4 808 040	4 790 040	**5 797 995**
Инвестиционная деятельность													**0**
Размещение краткосрочных депозитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
Проценты по депозитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
ЧДП от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
Финансовая деятельность													**0**
Банковские кредиты													**0**
Беспроцентный займ у учредителей													**0**
Распределенная прибыль													**0**
ЧДП от финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
Чистый денежный поток предприятия	-2 194 816	263 115	86 851	-970 859	-1 129 086	1 610 248	-625 710	-2 853 260	-2 455 510	4 468 940	4 808 040	4 790 040	**5 797 995**
Конечное сальдо предприятия на конец месяца	2 780 265	3 043 380	3 130 231	2 159 372	1 030 286	2 640 534	2 014 824	-838 435	-3 293 945	1 174 996	5 983 036	10 773 076	**10 773 076**

Бюджет движения денежных средств (сценарий 1.1)

Бюджет движения денежных средств на 2013г.	**Январь**	**Февраль**	**Март**	**Апрель**	**Май**	**Июнь**	**Июль**	**Август**	**Сентябрь**	**Октябрь**	**Ноябрь**	**декабрь**	**Год**
Операционная деятельность													
Поступление денежных средств от:	2 991 350	6 066 750	5 290 849	1 197 310	1 653 810	7 229 700	4 090 000	2 070 000	3 350 000	8 450 000	########	8 050 000	**60 552 149**
Выручки по договорам	114 850	1 066 750	4 464 250	697 310	1 153 810	6 729 700	3 990 000	1 970 000	2 650 000	7 750 000	9 820 000	7 300 000	**47 706 670**
Розничных продаж	176 500	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	100 000	100 000	700 000	700 000	750 000	750 000	**5 776 500**
Выручки прошлых периодов	2 700 000	4 500 000	326 599										**7 526 599**
Прочих доходов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
Выплаты денежных средств по:													**0**
Затратам	5 180 218	5 797 687	3 428 050	1 933 411	2 548 138	6 543 504	4 288 562	4 917 312	3 449 562	7 858 112	5 555 588	3 254 012	**54 754 154**
Переменные затраты	3 510 000	4 165 376	1 795 740	301 100	915 827	4 911 193	2 566 250	3 285 000	1 817 250	6 015 800	3 833 276	1 621 700	**34 738 512**
Затраты на материалы и производство (заказы)	0	445 950	1 772 240	281 100	354 727	4 487 593	2 166 150	2 883 900	1 372 650	5 830 800	3 800 776	1 546 700	**24 942 586**
Затраты на материалы и производство (розница)	0	385 100	0	0	385 100	385 100	385 100	385 100	385 100	0	0	0	**2 310 600**
Курьерские и транспортные услуги, в т.ч.:	10 000	16 000	23 500	20 000	176 000	38 500	15 000	16 000	59 500	185 000	32 500	75 000	**667 000**
Оплаты затрат прошлых периодов	3 500 000	3 318 326											**6 818 326**
Постоянные затраты	1 670 218	1 632 311	1 632 311	1 632 311	1 632 311	1 632 311	1 722 312	1 632 312	1 632 312	1 842 312	1 722 312	1 632 312	**20 015 643**
Оплата труда	1 336 355	1 336 355	1 336 355	1 336 355	1 336 355	1 336 355	1 336 355	1 336 355	1 336 355	1 336 355	1 336 355	1 336 355	**16 036 259**
Офисные расходы	319 704	281 796	281 796	281 796	281 796	281 796	281 797	281 797	281 797	281 797	281 797	281 797	**3 419 468**
Командировочные расходы	0	0	0	0	0	0	90 000	0	0	210 000	90 000	0	**390 000**
Коммерческие расходы	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	**169 916**
Прибыль до налообложения (кассовый метод)	-2 188 868	269 063	1 862 799	-736 101	-894 328	686 196	-198 562	-2 847 312	-99 562	591 888	4 556 792	4 795 988	**5 797 995**
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**1 191 746**
ЧДП от операционной деятельности	-2 188 868	269 063	1 862 799	-736 101	-894 328	686 196	-198 562	-2 847 312	-99 562	591 888	4 556 792	4 795 988	**5 797 995**
Инвестиционная деятельность													**0**
Размещение краткосрочных депозитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
Проценты по депозитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
ЧДП от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
Финансовая деятельность													**0**
Банковские кредиты													**0**
Беспроцентный займ у учредителей													**0**
Распределенная прибыль													**0**
Чистый денежный поток от финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
ЧДП от финансовой деятельности	-2 188 868	269 063	1 862 799	-736 101	-894 328	686 196	-198 562	-2 847 312	-99 562	591 888	4 556 792	4 795 988	**5 797 995**
Денежный баланс предприятия на конец месяца	2 786 213	3 055 276	4 918 075	4 181 974	3 287 646	3 973 842	3 775 281	927 969	828 407	1 420 296	5 977 088	10 773 076	**10 773 076**

Итак, повторное составление бюджета после пересмотра проектов для управления потоком денежных средств (табл. 3, сценарий 1.1) при идентичных финансовых результатах в БДиР позволяет существенно повысить финансовую устойчивость предприятия, избежать привлечения внешнего финансирования, а также выделить избыточные денежные средства, которые могут быть вложены в краткосрочные активы для получения дополнительного дохода.

Проблема 3: Низкая и отрицательная рентабельность отдельных проектов

По результатам составления бюджетов по проектам было выявлено, что 12 из 27 проектов, запланированных на 2013 г. имеют отрицательную рентабельность, а итоговый положительный финансовый результат предприятия обеспечивается за счет 14 рентабельных проектов.

Тем не менее, проекты с отрицательной рентабельностью не рекомендуется отклонять, поскольку, если проект покрывает свои прямые затраты, то он также уменьшает нагрузку постоянных затрат на другие проекты, а значит улучшает финансовый результат предприятия. С другой стороны, нерентабельный проект может занимать значительную часть трудовых ресурсов предприятия, использование которых может не быть оправдано финансовым результатом проекта. В итоге нерентабельные проекты, покрывающие прямые затраты на материалы рекомендуется принимать, если отсутствует альтернативный проект, который мог бы использовать тот же объём ресурсов и дать лучший результат. В любом случае, ЭБ позволяет взвешивать все факторы и принимать обоснованные решения.

На втором этапе, (сценарий 2) для улучшения рентабельности проблемных проектов в рамках данного исследования предлагается:

Во-первых, применить управление выручкой, пересмотрев все проблемные проекты на предмет возможного увеличения выручки, при этом учитывая описанную специфику сегмента рынка, в рамках которого находит-

ся конкретный проект.

Таблица 4 - Бюджетирование на проекте

Сценарий 1.1: оптимизация БДДС
1) Проект 3.1: установлена предоплата в размере 15% в момент заключения договора
2) Проект 2.1: оплата от заказчика установлена в месяц отгрузки (без задержки).
3) Проект 5.1: оплата в момент запуска производства увеличена с 35% до 50%
4) Проект 7.5: установлена предоплата в момент запуска производства в размере 30%, заказчику сокращен срок оплаты после отгрузки с 20 до 5 дней.
5) Проект 9.1. установлена предоплата в момент заключения контракта в размере 20%.
6) Проект 10.1 установлена предоплата в момент запуска производства контракта в размере 30%.
7) Проект 12.1 предоплата подрядчику в момент запуска производства снижается с 50% до 30%.
8) Проект 15.2 – Предоплата в момент запуска производства снижена с 50% до 20%.
Сценарий 2: оптимизация рентабельности
1) Проект 4.1: исключение отсутствующих по факту материальных затрат повышает рентабельность проекта с отрицательной до 16,3%
2) Проект 6.1: исключение отсутствующих по факту материальных затрат, повышение выручки на 15%, так как контракт не тендерный, рентабельность повышается до 11,6%
3) Проекты 7.1, 7.2, 7.5 повышение выручки на 15%. В результате рентабельность портфеля проектов №7 выросла с 1% до 10%
4) Проект 8.1: повышение выручки на 50% увеличивает рентабельность до 7%
5) Проект 9.2 исключение отсутствующих по факту материальных затрат, рост рентабельности до 10,8%
6) Проект 9.1 повышение выручки на 15%. Рентабельность растет с отрицательной до 5,7%
7) Проект 14.1: повышение выручки на 30% обеспечивает рентабельность 7,7%
8) Проект 16.1: повышение выручки на 50% обеспечивает рентабельность 9,75%

Так, цены по проектам, выполняемых на основе тендеров не подлежат пересмотру, в то время как проекты по разработке эксклюзивных подарочных фондов – наименее конкурентного сегмента – имеют потенциал к увеличению выручки.

Во-вторых, рекомендуется изменить текущую систему премирования таким образом, чтобы фонд премий производственных сотрудников формировался из прибыли рентабельных проектов на основе норматива, устанавливаемого как параметр.

В-третьих, исключить начисление материальных затрат на проекты по оказанию услуг. Составление бюджета по проектам показало, что часть выполняемых заказов представляют собой оказание услуг без поставки продукции (разработка дизайна логотипа). В МБ прямые материальные затраты рассчитываются как норматив от совокупной выручки и начисляются даже на подобные проекты. ЭБ позволяет избежать данного искажения.

При осуществлении бюджетного управления на уровне каждого проекта, в рамках предпосылки о возможности управлять выручкой проектов низкоконкурентного сегмента (см. табл. 4), удалось достичь увеличения прибыли до налогообложения на 80% и рентабельности с 4% до 8%.

При этом норматив премий был установлен таким образом, чтобы размер премиального фонда примерно соответствовал первоначально заложенному в МБ: 3 619 075р. Снизив норматив премиальных выплат от прибыли проектов, руководство может добиться ещё большего увеличения прибыли и рентабельности.

В данной статье были рассмотрены подходы к внедрению эффективной системы бюджетирования на малом предприятии.

Анализ современных теоретических методологий [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12] показал, что, как и для крупного бизнеса, любая бюджетная система может быть эффективна, если, с учётом специфики деятельности предприятия, она удовлетворяет выделенным критериям и решает поставленные задачи.

В исследовании была разработана система бюджетирования для малого предприятия, ведущего проектную деятельность в сегменте сувенирной продукции и деловой полиграфии рынка рекламы. Данная бюджетная система предлагается в качестве альтернативной текущей, крайне упрощённой, системе планирования.

С помощью финансового моделирования на основе реальных данных исследуемого предприятия было показано, что внедрив проектно-ориентированную систему бюджетирования, руководство предприятия получает следующие преимущества:

Во-первых, с точки зрения эффективности бизнеса, планирование каждого проекта в отдельности с разделением затрат на прямые/косвенные и почасовым учётом трудозатрат позволяет управлять финансовым результатом предприятия за счёт более точного расчёта и контроля экономического результата каждого проекта.

В отличие от минимального бюджетирования традиционным методом, в рамках которого руководство при принятии решений ориентируется на норму прямых материальных затрат, предложенная система бюджетирования для каждого проекта также учитывает другие прямые затраты:

- командировочные расходы; расходы на логистику;
- трудозатраты по проекту;
- премии по проекту.

А также позволяет распределять накладные расходы. В результате руководство получает возможность более точно оценивать экономический эффект от каждого проекта, принимать обоснованные решения о запуске и вести аргументированные переговоры с заказчиками и подрядчиками.

Во-вторых, для обеспечения финансовой устойчивости предприятия, составление БДДС с помесячной детализацией и определение чистого денежного потока и конечного сальдо каждого проекта позволяет:

1. Более точно оценить чистый денежный поток всего предприятия и контролировать его финансовое состояние в каждом месяце.

2. Выделить проекты, увеличивающие финансовый риск для предприятия – имеющие отрицательное конечное сальдо в течение нескольких периодов, а значит требующие дополнительных денежных средств.

3. Управлять финансовой устойчивостью предприятия за счёт перераспределения денежных потоков отдельных проектов. Так, даже если в рамках функционального бюджетирования удалось спрогнозировать нехватку денежных средств, определить источник проблемы крайне сложно. В свою очередь, эффективная бюджетирования позволяет не только выделить проблемный проект, но и повысить финансовую устойчивость всего предприятия, например, путём переговоров с заказчиками и подрядчиками о смещении сроков оплаты.

4. Использовать свободные денежные средства для инвестиций и размещения в краткосрочные финансовые активы для получения дополнительного дохода.

В-третьих, направление бюджетирования от проектов – “снизу вверх” – позволяет руководству получать дополнительную важную управленческую информацию, в том числе, о загрузке сотрудников и необходимости привлечения дополнительных ресурсов.

С точки зрения организации процесса бюджетирования, построенная модель бюджета автоматически пересчитывает и консолидирует показатели в основной бюджет предприятия при изменении любых вводных данных или показателей проекта, что снижает трудозатраты, связанные с планированием.

Таким образом, разработанная система бюджетирования может быть признана эффективной.

В результате было доказано, что бюджетирование как управленческая технология может быть внедрена на малом предприятии и быть эффективным инструментом для решения стратегических и финансовых проблем, характерных для малого бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Великая Е.Г. Стратегическое управление в реальном времени: пути выхода из кризиса. – Старый Оскол: «Тонкие наукоёмкие технологии», 2014. – 432 с.
2. Suver, J, & Hadley, G 1978, 'Budgeting-Key To Survival In The Small Business', Journal Of Small Business Management, 16, 2, pp. 46-52,
3. Viscione, JA 1984, 'Small company budgets: targets are key', Harvard Business Review, 62, 3, pp. 42-52,
4. Robinson Jr., R, & Littlejohn, W 1981, 'Import Contingencies In Small Firm Planning', Journal Of Small Business Management, 19, 3, pp. 45-48,
5. Hayen, RL 1982, 'Applying Decision Support Systems To Small Business Financial Planning', Journal Of Small Business Management, 20, 3, pp. 35-46,
6. McMahon, R, & Holmes, S 1991, 'Small Business Financial Management Practices In North America: A Literature Review', Journal Of Small Business Management, 29, 2, pp. 19-29,
7. Golde, RA 1964, 'Practical Planning for Small Business', Harvard Business Review, 42, 5, pp. 147-161
8. Tucker, MW 1982, 'Flexible Budgeting As A Management Tool', American Journal Of Small Business, 6, 4, pp. 10-19
9. Zongsheng, L 2010, 'Strategic Financial Management in Small and Medium-Sized Enterprises', International Journal Of Business & Management, 5, 2, pp. 132-136
10. Klassen, J 2007, 'Financial planning for small business owners', Hudson Valley Business Journal, 18, 21, p. 35
11. Mucha–Aydlott, J., 'Quick Guide to Small Business Budgeting', 2007, ISBN 978-0-9746093-8-6
12. Jankala, S, Silvova, H, 2012, 'Lagging Effects of the Use of Activity Based Costing on the Financial Perfomance of Small Firms'

EVALUATION OF MANAGEMENT COST

© 2014

E.G. Velikaya, Ph.D, CEO LLC "Lady Doctor"
Moscow Financial and Legal University, Moscow (Russia)
V.V. Churko, leading expert, graduate student of the Moscow Finance and Law University
FSUE "Protection" the Russian Interior Ministry, Moscow (Russia)

Annotation: the article deals with the assessment of the effectiveness of a particular project using the toolkit on Budgeting example of applied research on the subject.

Keywords: effectiveness of the project, project cost management, project budgeting, budgeting in small business.

УДК 338.2

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

© 2014

М.А. Волков, преподаватель кафедры менеджмента и права Южного филиала Национального университета биоресурсов и природопользования Украины
Крымский агротехнологический университет, Симферополь (Крым)

Аннотация. В статье рассмотрена сущность управления экономическими рисками предприятий пищевой промышленности в условиях неопределенности. Рассмотрены экспертно-когнитивного метода управления рисками предприятий пищевой промышленности в условиях неопределенности. Предложенная блок-схема основных элементов и параметров процедуры управления рисками пищевых предприятий.

Ключевые слова: риски, корпоративное управление рисками, автоматизированной системы управления предприятием, сбалансированной системы показателей.

Одна зі світових сучасних тенденцій - це безперервне збільшення цін на продукти харчування, яка негативно впливає на соціально-економічну обстановку в більшості країн. У зв'язку з цим, важливою складовою комплексу заходів щодо зниження несприятливих наслідків зростання цін, є сталий розвиток вітчизняних підприємств харчової промисловості, фінансово-господарська діяльність яких безпосередньо визначає собівартість кінцевої харчової продукції, і, відповідно, рівень ринкових цін на продукти харчування [3]. Ризик, який можна оцінювати як ймовірність (або можливість) відхилення отриманих результатів від запланованих, в тій чи іншій мірі, є невід'ємною складовою управлінської та підприємницької діяльності будь-якого промислового підприємства.

Метою статті є дослідження методів та моделей управління економічними ризиками підприємств харчової промисловості в умовах невизначеності.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми розвитку та розміщення підприємств харчової промисловості відображено у працях П.П. Борщевського, В.В. Вітвіцького, М.Я. Дем'яненка, Л.В. Дейнеко, П.Т. Саблука, М.Г. Чумаченка та ін. Серед зарубіжних і вітчизняних вчених, що займалися окремими питаннями управління і планування слід зазначити Ігошина Н.В., Бережну О.А., Панченко Є.Г., Хеше П., Крейнину М.І., Гітман Л., Брейлі Р., Іткіна О.Ф., Тарасюк Г.М., Кваснюка Б., Мартиненко В., Норкотт Д., Сичевського М.П. та ін.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання, яка характеризується нестабільністю зовнішнього і внутрішнього середовища промислового підприємства, переважна більшість управлінських рішень приймається в умовах невизначеності і ризику. У цьому зв'язку, процедури оцінки та управління комерційним ризиком, як оцінки можливості відхилення досягнутих показників від планованих (як в позитивну, так і негативну сторону), повинні реалізовуватися при розробці алгоритмічного і програмного забезпечення автоматизованої системи управління підприємством (АСУП) різних галузей промисловості [2].

Дослідження сучасних концепцій і методології управління ризиками промислових підприємств показало, що для оцінки наслідків ризикових ситуацій широко використовуються різні моделі підтримки прийняття рішень в умовах невизначеності, яка визначається повнотою вихідної інформації про можливість виникнення та наслідки ризикової ситуації. По повноті вихідної інформації ризикові ситуації запропоновано розділити на три великі групи: ситуації з достатнім об'ємом статистичних даних для визначення закону розподілу ймовірностей (у тому числі, для перевірки необхідних статистичних гіпотез) виникнення ситуацій; ситуації з недостатнім обсягом статистичної інформації для визначення закону розподілу ймовірностей виникнення ситуації; ситуації з відсутністю статистичної інформації про можливість виникнення ситуації.

Існуючий методичний апарат (методи «дере-

ва рішень», «платіжний матриці», різні ігрові моделі і т.д.) управління ризиками в промисловості при невизначеності інформації найбільш повно орієнтований на прийняття рішень в ситуаціях, коли можлива вірогіднісно-статистична оцінка можливих результатів реалізації рішень.

Аналіз практичної діяльності вітчизняної промисловості показує, що найбільш часто рішення по інвестиційному розвитку підприємств приймаються за наявності ризикових ситуації третього типу, що обумовлено певною унікальністю пропонованих інвестиційних проектів для конкретних підприємств [4-13]. У даній ситуації знизити ступінь невизначеності при прийнятті рішень дозволяє використання експертної інформації, яка дає можливість оцінити за допомогою порядкових рангових шкал можливість виникнення ризикових ситуацій, ступінь впливу факторів ризику різної природи на цільові показники діяльності підприємств, а також виявити найбільш значущі чинники ризику. В той же час, відомі експертні методи аналізу ризиків не дозволяють повною мірою використовувати добре розроблений апарат статистичного моделювання ризикових ситуацій, що знижує гнучкість розроблюваного на їх основі алгоритмічного та програмного забезпечення сучасних АСУП. Це, в свою чергу, знижує обґрунтованість прийнятих рішень з управління комерційними ризиками промислових підприємств.

Процедура вибору рішень з управління ризиками харчових підприємств повинна враховувати п'ять основних груп елементів і параметрів: безпосередньо основні підсистеми розглянутого підприємства; фактори зовнішнього середовища, що впливають на виникнення і рівень різних ризиків; показники (індикатори) прогнозування виникнення і розвитку ризикових ситуацій; показники наслідків виникнення ризикових ситуацій для підприємства; перелік заходів щодо запобігання чи зниження рівня різних видів ризиків[14].

Також повинні бути визначені взаємозв'язки між цими елементами, що характеризують їх взаємний вплив один на одного. При розробці зазначеної процедури необхідно забезпечити можливість формалізації напрямку і сили даних взаємозв'язків при наявності, в основному, тільки якісної експертної інформації. На рисунку 1 представлена блок-схема основних елементів і параметрів, які повинні враховуватися в нечітко-логічній процедурі вибору рішень з управління ризиками харчових підприємств.

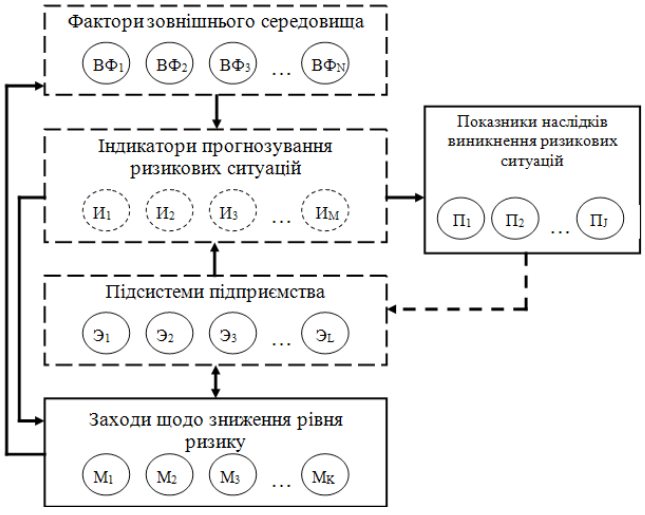

Рис. 1. Блок-схема основних елементів і параметрів процедури управління ризиками харчових підприємств

При розробці процедури в якості основних елементів (або підсистем) підприємства харчової промисловості ($Э_1 – Э_L$) можуть розглядатися фінансова, маркетингова, складська, виробнича, розподільчо-збутова підсистеми і т.д. Залежно від специфіки досліджуваних ризиків, можливий різний ступінь агрегації елементів і підсистем досліджуваного підприємства. Під факторами зовнішнього середовища ($ВФ_1 – ВФ_N$), що є джерелом ризику для промислового підприємства, зазвичай, розуміються конкуренти, споживачі, постачальники, ринкові умови, дії місцевих і державних органів влади і т.д.

До індикаторів прогнозування ризикових ситуацій ($И_1 - И_м$) можна віднести показники наявності та рівня ризику для ефективного функціонування як окремих підсистем, так і підприємства в цілому. Прикладами індикаторів ризикових ситуацій для підприємства, в цілому, є зменшення частки ринку, ступінь активності конкурентів в галузі інноваційної діяльності і т.д.

Показниками наслідків виникнення ризикових ситуацій ($П_1$-$П_l$) для підприємства є зниження рівня конкурентоспроможності, зниження рентабельності, зниження курсової вартості акцій, збитки від інвестиційної та інноваційної діяльності і т.д. Ми пропонуємо, в якості показників наслідків виникнення ризикових ситуацій, розглядати можливе відхилення значень показників збалансованої системи показників (ЗСП) від заданих.

До заходів щодо запобігання або зниження рівня ризиків різних видів ($М_1$-$М_к$) відносяться заходи щодо ухилення від ризику; локалізації ризику; розподілу ризику та компенсації ризику.

При обліку тимчасового фактору, зазначені заходи входять в групи профілактичних заходів; заходів, реалізованих у випадку виникнення ризику; заходів резервного плану, які застосовуються в ситуаціях, коли основні заходи не роблять необхідного впливу на зміну рівня ризику і ступінь його негативного впливу на діяльність підприємства.

Нами пропонується експертно-когнітивний метод управління комерційними ризиками підприємств харчової промисловості в умовах невизначеності заснований на застосуванні ітераційної процедури експертної оцінки основних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на виникнення ризикових ситуацій, з метою дискретної адаптації використовуваного на підприємстві механізму ризик-менеджменту для мінімізації можливих відхилень контрольованих показників ЗСП від за планованих внаслідок виникнення ризикових ситуацій при реалізації великих унікальних інвестиційних проектів.

Зазначена інтеграційна процедура складається з двох основних етапів:

1. Виявлення найбільш значущих ризик-факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та визначення вихідного набору ефективних заходів щодо зниження можливості виникнення ризикових ситуацій або мінімізації їх наслідків[1].

2. На основі отриманої інформації вибір ефективного за обраним критерієм управлінського рішення щодо розвитку підприємств харчової промисловості.

Для реалізації першого необхідна нечітко-когнітивна модель зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств харчової промисловості у вигляді нечітко-когнітивної карти (або орієнтованої нечітко-когнітивної графи), яка відрізняється наявністю вузлів-концептів, що відображають джерела виникнення ризикових ситуацій у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства, а також вузлів, які відбивають заходи з управління ризиками.

На рисунку 2 наведено приклад нечітко-когнітивної карти (графи) процедури управління ризиками, яка дозволяє виявляти найбільш значущі ризик-фактори і вибирати ефективні заходи з управління комерційними ризиками підприємств харчової промисловості.

Відносини впливу між вузлами-концептами наведеної, тобто ваги дуг графи, когнітивної карти представляються у вигляді терезів, які є елементами нечіткої матриці суміжності, формованої на основі аналізу експертної інформації.

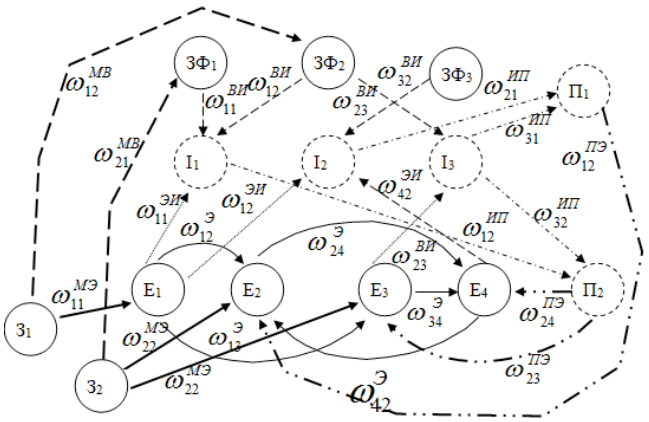

Рис. 2. Приклад нечітко-когнітивної карти (графа) для управління ризиками підприємства харчової промисловості:

E_L - *подсістеми підприємства;* $ЗФ_N$ - *фактори зовнішнього середовища;* $І_м$ - *індикатори прогнозування ризикових ситуацій;* $П_І$ - *показники наслідків виникнення ризикових ситуацій;* $З_к$ - *заходи щодо запобігання або зниження рівня ризиків*

Побудована нечітко-когнітивна модель може застосовуватися в нечітко-логічній процедурі управління ризиками, по-перше, для вибору ефективних профілактичних заходів, які можуть знизити рівень ризику і негативних наслідків реалізації ризикових ситуацій для промислового підприємства, і, по-друге, при організації моніторингу ризиків з метою своєчасної реалізації основних і резервних заходів.

Для визначення ефективних профілактичних заходів здійснюється послідовне включення в модель відповідних вузлів-концептів ($З_1$-$З_К$). Для побудованих нечітко-когнітивних карт визначають ступінь комплексного (у тому числі опосередкованого) впливу заходів на індикатори прогнозування ризикових ситуацій, і вибирають ті заходи $З_в$, які з найменшими витратами забезпечують найбільший вплив на рівень ризику і його можливі наслідки. На етапі моніторингу ризикових ситуацій проводиться оцінювання стану індикаторів ризику і обчислюється агреговане значення величини ризику як згортка нечіткої оцінки можливості *i*-ї небезпечної події і величини збитку від цієї події.

Для кожного інтервалу значень ризику *Pi*, які можуть, наприклад, відповідати, допустимому, прийнятному і неприйнятному рівню ризику, вибираються ефективні основні та резервні заходи, які мають найбільший вплив на рівень ризику. При функціонуванні промислового підприємства значення всіх концептів побудованої нечітко-когнітивної карти міняються, що неминуче призводить до зміни значень індикаторів ризику. При цьому попадання даних значень в наперед задані інтервали визначає доцільність реалізації відповідних заходів щодо зниження рівня ризику або його можливих негативних наслідків.

Для реалізації другого етапу експертно-когнітивного методу управління ризиками підприємств харчової промисловості в умовах невизначеності можна використовувати модифікований метод «дерева рішень», до складу якого включаються вузли, які відображатимуть процедури нечітко-логічної згортки характеристик можливих змін показників з ЗСП на різних стадіях реалізації інвестиційного проекту по розвитку харчових підприємств і нечітких показників можливості виникнення ризикових ситуацій, отриманих при зворотному чіткому відображенні (дефазифікації) результатів нечітких імплікацій, що формують експертну інформацію про джерела ризиків, що дозволяє з урахуванням обраного критерію ефективності інвестиційних рішень з розвитку харчових підприємств своєчасно визначати необхідність реалізації заходів з розподілу і виключенню ризику або мінімізацію ризику.

На рисунку 3 наведена структура нечітко-логічного «дерева рішень» при наявності двох вихідних альтернативних рішень, що не включає заходи щодо зниження рівня ризику.

Процедура нечітко-логічного висновку включає набір нечітких продукцій, які відбивають експертну інформацію про вплив різних чинників ризику на показники ЗСП (BSC). На виході зазначеної процедури формуються значення показників $\alpha \in [-1, 1]$, що характеризують можливість настання ризикової ситуації, яка призводить до відхилення показників ЗСП від цільових значень.

В якості процедур згортки множень показників і показників ЗСП запропоновано використовувати адитивну згортку, адитивну згортку з ваговими коефіцієнтами значущості, мультиплікативну згортку, адитивну згортку з урахуванням обмежень за показниками ЗСП.

На рисунку 4 наведено приклад структури «нечіткого дерева рішень» (для простоти зображена тільки одна гілка), що включає заходи, обрані в ході аналізу нечітко-когнітивної моделі зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств харчової промисловості.

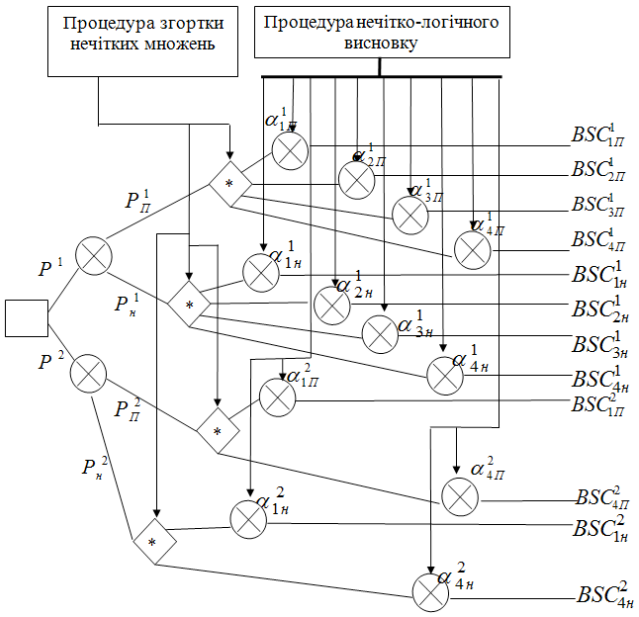

Рис. 3. Структура нечітко-логічного «дерева рішень» для двох вихідних альтернативних рішень без заходів щодо зниження рівня ризику:

BSC_{ii} - *i*- я група показників ЗСП при небажаному результаті реалізації *k*-го альтернативного рішення; $Ð_i^k$ - Інтегральний результат впливу на показники –*BSC - го* альтернативного рішення (при несприятливому результаті); α_{ii} - показник, що характеризують можливість настання ризикової ситуації, яка призводить до відхилення показників *i- ї* групи ЗСП від цільових значень при небажаному результаті реалізації *k*-го альтернативного рішення; *x* - вузол, що відображає процедури нечітко-логічної згортки; * - вузол, відображаючий згортку значень груп показників ЗСП з урахуванням можливості виникнення ризикових ситуацій.

Висновок. При застосуванні експертно-когнітивного методу управління ризиками підприємств харчової промисловості нечітко-когнітивна карта дозволяє послідовно відбирати найважливіші фактори ризику і вибирати необхідні заходи по мінімізації їх негативного впливу

на показники ЗСП. Це дозволяє ітераційно-дискретно адаптувати нечіткі імплікації процедури нечіткого-логічного висновку і «кінці» дерева рішень до умов зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

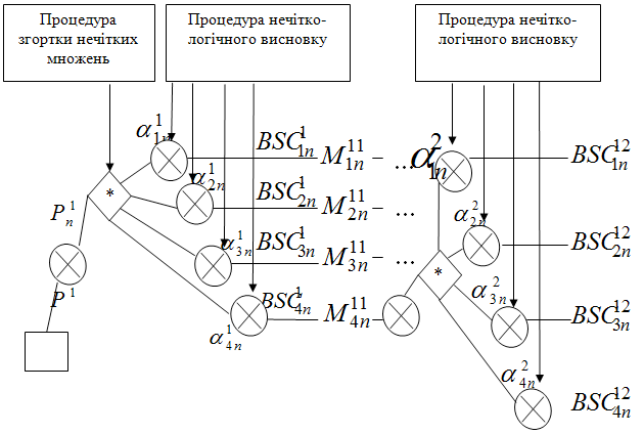

Рис. 4. Структура нечітко-логічного «дерева рішень» із заходами щодо зниження рівня ризику:
$\hat{I}_{ii}^{k}$ - заходи щодо мінімізації негативного впливу

ризикової ситуації на показники і- ї групи ЗСП при реалізації *k*-го альтернативного рішення на *l*-му рівні «дерева рішень» при позитивному результаті

Методика практичної реалізації експертно-когнітивного методу управління ризиками повинна включати наступні етапи:

- визначення джерел інформації про фактори ризику;
- оцінка їх можливого впливу на цільові показники ЗСП;
- побудова нечітко-когнітивної карти зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;
- застосування інтеграційної процедури для виявлення найбільш значущих чинників ризику і набору заходів, які мінімізують їх негативний вплив на показники ЗСП;
- на основі використання експертної інформації побудова процедури нечітко-логічного висновку для модифікованого «дерева рішень»;
- визначення критеріїв вибору рішень і побудова модифікованого «дерева рішень»;
- визначення оптимальних за різними критеріями рішень з розвитку аналізованого підприємства харчової промисловості;
- включення виявлених ризиків, їх можливих наслідків та заходів з управління ризиками в розділ «Аналіз ризиків» бізнес-планів розглядуваних інвестиційних проектів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Богатирьов А. М. Планування діяльності підприємств харчової промисловості в умовах ринку / А.М.Богатирьов, А.І.Бутенко, І.О.Кузнецова; Під ред. Бутенка А.І.; Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України, Одес. нац. акад. харч. технологій. — 2003. — 273 с.
2. Гранатуров В. М., Шевчук О. Б. Ризики підприємницької діяльності: Проблеми аналізу / В.М. Гранатуров, О.Б. Шевчук. – К.: Зв'язок, 2000. – 152 с.
3. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г.Шаршукова. – М.: Изд. дом «ИНФРА-М»; Полимаг 1998. – 223 с.
4. Комар Т.В. Теоретическое и эмпирическое обоснование инфляционного воздействия на уровень инвестиций в экономике Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 12-16.
5. Сопилко Н.Ю., Навроцкая Н.А. Производственная интеграция России и Украины в условиях глобальной конкуренции // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3 (27). С. 145-152.
6. Яшкова Н.В. Сырьевая зона молочной промышленности: сущность и направления оптимизации // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 3 (4). С. 19-30.
7. Ищенко А.В. Мониторинг показателей устойчивого развития Украины в условиях глобализации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 39-42.
8. Ушкаренко Ю.В. Развитие кооперативной формы хозяйствования в аграрной сфере экономики Украины // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 1 (2). С. 17-30.
9. Толстова Е.Г. Контроль сырья как необходимое условие обеспечения безопасности готовой продукции // Вестник НГИЭИ. 2013. № 8 (27). С. 99-104.
10. Мищук О.В. Формирование институционной системы финансового обеспечения экономического роста в Украине на инновационных принципах // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 22-26.
11. Дьяченко Л.Э., Почколина С.В. Проблемы и перспективы формирования рынка земли в Украине // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 25-39.
12. Олейник Е.А. Бюджетная поддержка кредитования малых аграрных предприятий Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 60-63.
13. Петрухина Е.Н., Зубренкова О.А., Сидорова Н.П., Лисенкова Е.В. Зарубежный опыт сельского хозяйства (на примере фермерства в Германии) // Вестник НГИЭИ. 2013. № 5 (24). С. 78-83.
14. Слободской А.Л. Риски в управлении персоналом / А.Л. Слободской; под ред. В.К. Потемкина. - СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. - 155 с.

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

© 2014

М.А. Волков, викладач кафедри менеджменту та права Південного філіалу Національного університету біоресурсів і природокористування України
Кримський агротехнологічний університет, Сімферополь (Крим)

Анотація. У статті розглянуто сутність управління економічними ризиками підприємств харчової промисловості в умовах невизначеності. Розглянуто експертно-когнітивного методу управління ризиками підприємств харчової промисловості в умовах невизначеності. Запропонована блок-схема основних елементів і параметрів процедури управління ризиками харчових підприємств.

Ключові слова: ризики, корпоративне управління ризиками, автоматизованої системи управління підприємством, збалансованої системи показників.

ECONOMIC RISKS MANAGEMENT OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES IN UNCERTAIN CONDITIONS

© 2014

M.A. Volkov, the Department of management and law South branch of the National University of bioresources and environmental Sciences of Ukraine
Crimean Agrotechnological University, Simferopol (Crimean)

Annotation: The article deals with the essence of economic risks managing of the food industry in the face of uncertainty. Considered expert cognitive risk management practices of the food industry in the face of uncertainty. The block diagram of the basic elements and parameters of the risk management processes of food industry enterprises is proposed.
Keywords: risk, corporate risk management, automated enterprise management system, the balanced scorecard.

УДК 331.101.38

ПОДДЕРЖКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ АКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ

© 2014

Н.В. Даневич, аспирант кафедры экономики и организации производства,
Кировоградский национальный технический университет, Кировоград (Украина)

Аннотация: Доведено, что в условиях системного кризиса в Украине, влияния глобальных процессов и реализации курса евроинтеграции необходимо предусмотреть опасность снижения конкурентоспособности работников промышленных предприятий. Обоснована необходимость повышения роли социального взаимодействия работодателей, профсоюзов и органов государственной власти в вопросах поддержки и повышения конкурентоспособности работников предприятий. Разработаны предложения по модернизации рабочих мест, переобучению персонала. Предложены меры по активизации социального диалога, повышению социальной ответственности работодателей и профсоюзных организаций за сохранение трудового потенциала предприятий, повышение конкурентоспособности работников.
Ключевые слова: конкурентоспособность, кризис, глобализация, профсоюзы, работодатели, партнерство, трудовой потенциал, социальная защита, обучение, модернизация.

Глобализация и небывалые темпы инновационного развития сегодня влияют на конкурентоспособность государств, отдельных субъектов хозяйствования, неизменно затрагивая интересы человека труда. Работникам предприятий в этих условиях приходится постоянно заботиться о своей конкурентоспособности, чтобы по уровню знаний, умений, навыков, компетенций соответствовать изменчивому рыночному спросу, новым требованиям работодателей. При этом формирование и поддержка конкурентных качеств персонала в экономически развитых странах давно перестали быть частным делом. Опыт стран с социально ориентированной рыночной экономикой показывает, что решением этой проблемы занимаются государство, корпорации, профсоюзы, общественно-политические организации, территориальные общины. В Украине сегодня недостает зрелой социальной ответственности социальных партнеров за состояние конкурентоспособности работников предприятий [3]. Проблема обостряется в условиях системного кризиса в стране, что грозит ухудшением качества трудового потенциала, снижением конкурентоспособности украинских работников.

Вопросы конкурентоспособности персонала получили освещение в трудах Р. Фатхутдинова, Д. Богини, М. Семикиной, Л. Лисогор, Н. Глевацкой и др. Проблемы социально-трудовых отношений, в том числе в контексте развития трудового потенциала, социальной ответственности системно изучают А. Колот, Е. Либанова, Е. Гришнова, Е.Макарова и др. Вместе с тем, все еще недостаточно изученным остается влияние социального партнерства на формирование конкурентных качеств работников.

Статья ставит целью обосновать возможности активизации взаимодействия социальных партнеров в интересах повышения конкурентоспособности работников предприятий Украины.

Теоретический анализ показывает, что преимущественно последние 15 лет понятие конкурентоспособности в литературе стали распространять на персонал (рабочую силу), трудовой потенциал предприятий. До этого конкурентоспособность как экономическая категория преимущественно касалась товаров, услуг, объектов хозяйствования, экономики государств.

Развивая научные подходы Р. Фатхутдинова, М. Семикиной, Л. Лисогор и других исследователей, предлагаем трактовать термин таким образом: «конкурентоспособность работников предприятия» – это наличие конкурентных преимуществ в знаниях, умениях, навыках, компетенциях по сравнению с работниками других предприятий, которые позволяют, с одной стороны, более эффективно реализовать свой трудовой потенциал, обеспечивая больший доход, повышение качества трудовой жизни, с другой, – способствовать улучшению конкурентных позиций предприятия на рынке.

По нашему мнению, конкурентоспособность работников всегда отражает качество трудового потенциала, которое в данный момент рыночной конъюнктуры наиболее востребовано. Оценки конкурентоспособности работника зависят от отрасли, специфики предприятия, конкретного рабочего места, региона.

Конкурентоспособность на уровне отдельных работников формируется осознанно и неосознанно под влиянием совокупности факторов – демографических, экономических, политических, культурных, ментальных, национальных, географических, которые определяют условия становления личности в процессе воспитания, образования, труда, формирования интересов, потребностей, мотивов деятельности, целевых установок на достижения в труде, самореализацию, саморазвитие.

Современная наука говорит о возможности и необходимости мотивации работников к повышению собственной конкурентоспособности. При этом эффект такой мотивации, как считает М.Семикина, во многом зависит от выстраивания эффективного социального диалога работодателей и наемных работников (профсоюзов), благодаря которому согласовываются цели общей деятельности, приоритеты повышения конкурентоспособности предприятия с формированием долговременной мотивации конкурентоспособности в сфере труда [1, с. 140-144]. Определяющее значение при этом имеет не столько формирование конкурентной среды, сколько прогрессивный характер социально-трудовых отношений (как залог честной конкуренции), наличие корпоративной социальной ответственности за результаты деятельности, развитие персонала, организацию реального социального диалога.

Однако, как свидетельствует анализ, сложности перехода экономики Украины к рыночным отношениям, затяжные экономические, социально-политические кризисы, низкий уровень корпоративной социальной ответственности обусловили накопление острых противоречий в социально-трудовой сфере [3]. Вопросы конкурентоспособности работников вышли из поля зрения профсоюзов. Работодатели в большинстве своем предоставили решение этой проблемы самим работникам. Другими словами, вместо реализации программ беспрерывного профессионального образования кадров, разработанных социальными партнерами, формирование конкурентоспособных работников стало происходить стихийно и непоследовательно.

В условиях системного кризиса в Украине падение качества трудового потенциала стало очевидным. Заметно ухудшили ситуацию демографические факторы: в результате сокращения рождаемости предприятия почувствовали уменьшение притока молодой рабочей силы, стало заметным явление «старения кадров». Преобладание в штате работников старше 50 лет, безусловно, отражается на конкурентоспособности персонала. Следует учесть, что работники предпенсионного и пенсионного возраста обладают меньшей активностью, мобильностью, восприимчивостью к нововведениям, реже готовы к разработке и внедрению инноваций. Программы развития работников старшего возраста на предприятиях крайне редки. В свою очередь, устаревшая материально-техническая база предприятий, отсутствие собственных средств на закупку нового оборудования и технологий обусловили непривлекательность рабочих мест для молодежи на большинстве промышленных предприятий [4; 5; 6].

Несогласованность взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг при отсутствии заинтересованного инвестирования в образование со стороны государства и работодателей привели к снижению качества образования, структурным перекосам в подготовке кадров [7-18].

Деформации в оплате труда, недооценка реального трудового вклада, проявленного творчества, инициативности, слабая связь между полученным образованием и величиной заработка, ограниченность или отсутствие компенсационных пакетов, неэффективность социальной защиты, – все это наряду с другими отмеченными факторами разрушает ценностные ориентации работников на повышение собственной конкурентоспособности (рис. 1).

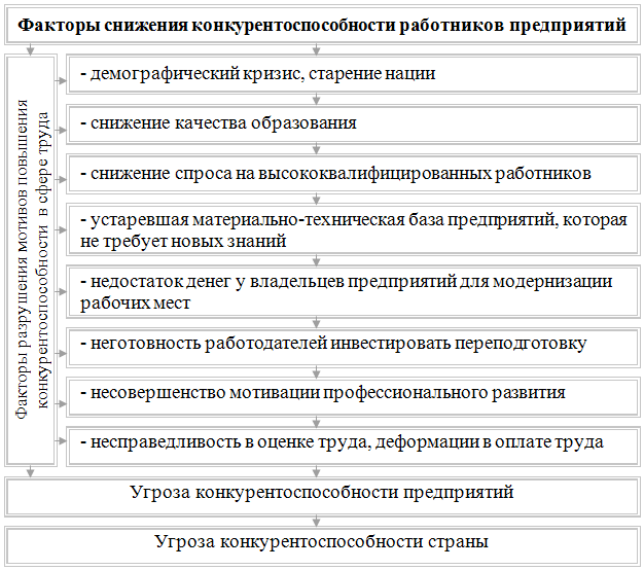

Рисунок 1 - Факторы снижения конкурентоспособности работников предприятий

Схема, предложенная на рисунке 1, показывает логическую связь последствий действия факторов снижения конкурентоспособности работников предприятий и угроз для конкурентоспособности предприятий и страны в целом. Речь идет об опасности увеличения кадрового балласта, неспособного обеспечить экономический рост и инновационное развитие. Системный кризис эту проблему углубляет многократно.

Следует иметь в виду, что Европейский выбор Украины, т.е. перспективы вхождения в Евросоюз, сопровождаются не только положительными шансами, расширением возможностей для развития, но и определенными рисками для конкурентоспособности персонала тех предприятий, которые не готовы (и не умеют) работать в рамках требований евростандартов качества товаров и услуг, не могут проявлять инновационную активность в силу технико-технологической отсталости. Таких предприятий более 80%. Инновационную активность проявляет только каждое 10-е предприятие в Украине. Таким образом, в условиях новой конкурентной среды увеличится опасность массового снижения конкурентоспособности и предприятий, и их работников, что может сопровождаться потерей работы, дохода, социальной защищенности.

Отметим, что социально-трудовая сфера Украины сегодня отражает многочисленные противоречия, которые свидетельствуют о несогласованности интересов работодателей и наемных работников, низкой эффективности деятельности социальных партнеров, – это распространенная бедность работающих, поляризация доходов в обществе, неоправданная дифференциация в заработках руководителей предприятий и подчиненных, нарушения трудовых прав работников практически на каждом предприятии (2/3 нарушений приходится на оплату труда, задержки в выплатах заработной платы, несправедливых увольнений [5]. Свыше 30% работников занято в условиях, которые не удовлетворяют санитарно-гигиеническим нормам [4]. Деформации в доходах свидетельствуют об отсутствии связи между ростом оплаты труда и производительности труда, зависимости оплаты труда от ее сложности, образовательно-квалификационных уровней ее исполнителей. Эти явления обесценивают мотивацию к эффективному труду, ухудшают качество трудовой жизни, усиливают конфликтность трудовых отношений, ослабляют внимание к проблемам конкурентоспособности персонала.

Преодолению этих противоречий препятствуют негативные тенденции в развитии социального партнерства:

- в условиях неразвитой демократии, отстранения государства от активного регулирования сферы труда и доходов, несовершенства трудового законодательства, слабого контроля за нарушением трудовых прав, социальный диалог в стране более декларируется, чем реально внедряется;

- формирование социального партнерства все еще находится на начальной стадии: работодателям не хватает социальной ответственности, профсоюзам – реальной независимости и активности в отстаивании интересов наемных работников;

- защитные функции профсоюзов в вопросах оплаты труда, сохранения и развития трудового потенциала предприятий, социальной защиты работающих в полной мере не используются, что негативно отражается на авторитете профсоюзных организаций;

- коллективные договора пока не стали действенным инструментом влияния на трудовую жизнь, статистические показатели охвата наемных работников такими договорами часто сочетаются с распространенным формализмом при их заключении.

В таких условиях процессы формирования конкурентных характеристик трудового потенциала потеряли свою управляемость. Справедливо подчеркнуть, что профсоюзы, основываясь на исследованиях ученых, неоднократно затрагивали эти вопросы в печати, на сове-

щаниях, однако кроме констатации эти проблемы решения так и не получили.

С нашей точки зрения, перспективы повышения конкурентоспособности работников предприятий в Украине надо связывать только с формированием корпоративной социальной ответственности, развитием социального партнерства на деле.

На рисунке 2 предложена схема механизма социального взаимодействия в повышении конкурентоспособности работников.

Отличительная особенность нашего подхода заключается в том, что предложенный механизм базируется прежде всего на проведении структурных реформ в экономике, потребностях ее модернизации. Без этого трудно рассчитывать на создание новых продуктивных рабочих мест и эффективную модернизацию старых рабочих мест, рост потребности в более квалифицированных работниках. Крайне важно согласование интересов социальных партнеров для осуществления комплексных мер по инвестированию в создание конкурентоспособных рабочих мест, а также в подготовку, переподготовку, непрерывное образование работников. Отдельной задачей должно стать мотивационное обеспечение функционирования механизма.

Рисунок 1 - Схема механизма социального взаимодействия в повышении конкурентоспособности работников.

Речь идет о реформировании стимулирования труда в интересах формирования дорогой высококвалифицированной рабочей силы, создании условий для развития персонала. Отметим, что конкурентоспособность рабочих мест определяется их привлекательностью для наиболее перспективных работников, обладающих соответствующими компетенциями. Речь идет о благоприятных условиях и режиме труда, привлекательной (особенно для молодежи) оплате труда, оснащенности современными техническими средствами, наличии возможностей для профессионального и социального развития, утверждения здорового образа жизни.

Таким образом, в условиях системного кризиса в Украине особого внимания требует поддержка конкурентоспособности работников предприятий. Решение этой проблемы требует проявления корпоративной социальной ответственности, активного взаимодействия социальных партнеров, направленных на создание новых и модернизацию старых рабочих мест, инвестирование в непрерывное образование, профессиональное развитие, создание эффективной мотивации к достижению конкурентоспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Семикіна М.В. Регулювання конкурентоспроможності у сфері праці / Відп. ред. В.В. Онікієнко. – Кіровоград: ПВЦ «Мавік», 2004. – 146 с.

2. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ. ред. д.э.н., проф. И. Ю. Беляевой, д.э.н., проф. М. А. Эскиндарова. — М.: КНОРУС, 2008. – 29 с.

3. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501с.

4. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010 – 251 с.

5. Соціально-трудові відносини: проблеми гармонізації: [колективна монографія] / М.В. Семикіна, З.В. Смутчак, С.Р. Пасєка та ін. / За ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград: КНТУ, «КОД», 2012. – 300 с.

6. Семикіна М.В. Мотивація ефективної зайнятості: пошук оптимальної стратегії: [Монографія] / М.В. Семикіна, Н.А. Іщенко. – Кіровоград: КОД, 2012. – 216 с.

7. Музыченко А.С., Брит О.И. Механизмы регулирования рынка специалистов с высшем образованием: опыт Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 1. С. 124-127.

8. Биксина Н.А. Степень напряженности ситуации на региональном рынке труда как фактор, определяющий стратегию его регулирования // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 62-66.

9. Деева Н.Н. Роль профессионального образования в адаптации выпускников на региональном рынке труда // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 2. С. 228-231.

10. Грудина С.И. Рынок труда в условиях глобализации и международная конкурентоспособность // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 14-19.

11. Гагаринский А.В., Брязгунова Ю.А. Формирование механизмов управления рынком труда с целью повышения роста региональной экономики // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 4 (30). С. 89-92.

12. Попова Д.А. Поликультурное образование как приоритетное направление современной образовательной политики Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2013. № 3 (14). С. 222-225.

13. Сопилко Н.Ю., Навроцкая Н.А. Производственная интеграция России и Украины в условиях глобальной конкуренции // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3 (27). С. 145-152.

14. Дудко Н.В. О проблемах вхождения Украины в общеевропейское образовательное пространство // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 1. С. 64-67.

15. Ушкаренко Ю.В. Развитие кооперативной формы хозяйствования в аграрной сфере экономики украины // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 1 (2). С. 17-30.

16. Дудко Н.В. Основные тенденции развития системы высшего образования в Украине (с учетом европейских стандартов) // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 4. С. 94-97.

17. Зубкова А.Ф., Сушкина А.А. Производительность, организация и нормирование труда: проблемы и пути их решения // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. С. 128-132.

18. Ищенко А.В. Мониторинг показателей устой-

чивого развития Украины в условиях глобализации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 39-42.

SUPPORT OF COMPETITIVENESS OF EMPLOYEES OF THE ENTERPRISES ON THE BASIS OF ACTIVE INTERACTION OF SOCIAL PARTNERS

© 2014

N.V. Danevich, graduate student of department of economy and production organization
Kirovograd National Technical University, Kirovograd (Ukraine)

Annotation: It has been proved that in the conditions of system crisis in Ukraine, influences of global processes and realization of the European integration course it is necessary to foresee the danger of employees competitiveness decrease at the industrial enterprises. Need of increase of a role of social interaction of employers, labor unions and public authorities concerning questions of support and increase of employees competitiveness of the enterprises has been proved. Suggestions concerning modernization of workplaces, retraining of the personnel have been developed. The actions concerning intensification the social dialogue, increase of social responsibility of employers and labour unions organizations for preservation of labour potential of the enterprises, increase of employees competitiveness have been suggested.

Keywords: competitiveness, crisis, globalization, labour unions, employers, partnership, labour potential, social protection, training, modernization.

УДК 332.122: 338.47

ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КЛАССТЕРОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

© 2014

Д.В. Дорошкевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и туризма
Национальный транспортный университет, Киев (Украина)

Аннотация: В статье исследуется теоретические вопросы создания логистического кластера. Определены специфическими особенности логистического кластера и условия его формирования. Сформированы основные признаки и виды классификации логистических кластеров. Выделены специфические принципы формирования кластеров.

Ключевые слова: логистика, логистическая деятельность, форма организации логистики, логистическая система, логистический кластер, инфраструктурный кластер, логистическое кластерное образование.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Кластерное развитие как инструмент повышения конкурентоспособности регионов, инновационного развития их экономики является новым подходом в региональном развитии Украины.

Кластер как устойчивое партнерство взаимосвязанных предприятий и организаций, физических лиц может иметь потенциал, который превышает простую сумму потенциалов отдельных составляющих. Это приращение возможно в результате сотрудничества, сочетания кооперации и конкуренции участников кластера: производителей и поставщиков, инжиниринговых и консалтинговых фирм, НИИ и ВУЗов, кредитных организаций, страховых компаний, инфраструктуры, администрации, профессиональных и общественных организаций региона.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Вопросы развития современной концепции логистики и рассмотрение различных аспектов ее реализации на практике, достаточно широко рассмотрены в зарубежной и отечественной литературе. Научными исследованиями в области логистики занимаются отечественные и зарубежные ученые такие как: Б. А. Аникин, М. И. Белявцев, О.Глогусь, М. П. Гордон, П. Друкер, М. А. Гаджинський, Кальченко А.Г., Кизим А.А., Г. Г. Ларина, М. М. Лепа, Ю. М. Неруш, Николайчук, М. А. Окландер, В. А. Панков.

Формирование целей статьи (постановка задания). Основной целью статьи есть усовершенствование логистического кластера как инструмент повышения конкурентоспособности регионов Украины

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Понятие «логистический кластер» рассматривается в научных исследованиях в приложении к определенному виду деятельности. Имеющиеся определения сводятся лишь к перечислению субъектов, формирующих данный кластер[1,2]. Такой подход к пониманию кластера не позволяет отделить данную форму организации логистики от других и идентифицировать его среди других видов кластеров, например производственных. Логистический кластер - это устойчивое взаимодействие независимых, географически сконцентрированных рыночных субъектов, реализующих логистические функции, в целях поддержания полного цикла основных и сопутствующих потоков, сквозной оптимизации ресурсов участников кластера.

Структура логистического кластера образуется организациями и предприятиями, объединенными едиными материальными, информационными и финансовыми потоками. Логистический кластер концентрирует в себе: рыночных субъектов, формирующих, преобразующих и поглощающих материальные потоки, - производителей, потребителей, коммерческих посредников; транспортные и экспедиторские компании, складские комплексы, распределительные центры и терминалы; институциональные органы; вспомогательные организации; организации, оказывающие сопутствующие услуги. Данная структура типична для любой формы логистического кластерного образования (рис. 1).

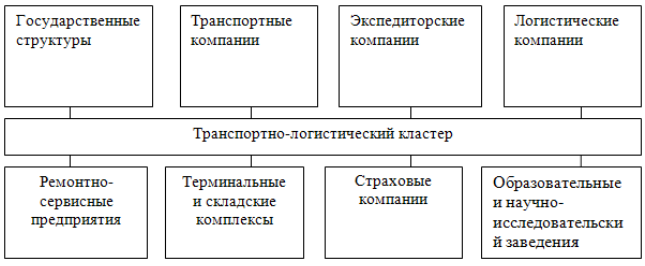

Рис. 1. Структура и основные участники транспортно-логистического кластера

Логистический кластер имеет двойственную природу. Двойственность объясняется возможностью рассмотрения логистического кластера, во-первых, как инфраструктурного элемента (протокластера) экономического кластера, во-вторых, как самостоятельной формы кластерной интеграции. В первом случае логистический кластер обеспечивает протекание потоковых процессов между производителями стратегически важных для конкретной территории товаров, потребителями и другими инфраструктурными образованиями. Задачей логистического

протокластера является обеспечение взаимодействия элементов кластерной организации в целях повышения конкурентоспособности каждого участника кластера на основе использования преимуществ синергетического свойства.

Являясь инфраструктурным элементом экономического кластера, логистический протокластер способствует решению таких задач, как: обеспечение эффективного территориального построения транспортно-логистического и терминально-складского комплексов кластера для обслуживания грузопотоков; оптимизация процесса доставки грузов с участием нескольких видов транспорта; создание системы оперативного взаимодействия, планирования, диспетчерского регулирования в транспортных узлах и обеспечение для грузопотока оптимального сервисного обслуживания; формирование логистической информационной системы, обеспечивающей процесс обмена информацией между участниками кластера.

Логистический кластер как самостоятельная форма образуется с целью управления технологическими цепочками перемещения материальных потоков от поставщиков сырья, производственных компаний до потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единого процесса создания стоимости, что способствует развитию и повышению логистического потенциала определенной территории [1]. В этом случае кластер выполняет следующие задачи: позволяет формировать и развивать базовые терминально-логистические структурные элементы посредством создания грузоперерабатывающих терминалов, терминально-складских комплексов многоцелевого назначения, предоставляющих весь набор складских, таможенных и сопровождающих услуг; повышает конкурентоспособность транспортных коридоров; способствует снижению доли логистических (в первую очередь, транспортных) затрат в валовом внутреннем продукте; обеспечивает кооперацию и интеграцию малых и средних логистических организаций - транспортных, экспедиторских, предоставляющих услуги хранения и т.д. - в общую логистическую концепцию; позволяет оперативно и инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи к нестабильным рыночным условиям.

Специфическими чертами логистического кластера, обусловленными природой его деятельности, а также факторами и условиями развития логистики, кроме особенностей, обоснованных теорией организационного развития (территориальная концентрация, внутриструктурная конкуренция, устойчивые деловые связи, информационное взаимодействие, инновационное начало и т.д), на наш взгляд, являются следующие:

- продукция логистического кластера имеет вид комплексной услуги, непосредственно связанной с удовлетворением эволюционирующих потребностей людей в сфере обмена. Данные услуги формируют сервисный потенциал региона, и их наличие является индикатором возможностей формирования кластера на определенной территории;

- в зависимости от характеристики оказываемой услуги (основная, дополнительная, обеспечивающая или сопутствующая**)** логистический кластер может выступать в качестве «ядра» кластера, вокруг которого формируется кластерное образование в качестве «дополняющего» структурного элемента, деятельность которого непосредственно обеспечивает функционирование «ядра», «обеспечивающего» элемента, способствующего функционированию объектов «ядра», но напрямую не связанного с их деятельностью. В отдельных случаях логистический кластер может выполнять роль «вспомогательного» элемента, наличие которого не всегда является обязательным;

- продукция логистического кластера может потребляться за пределами территориального расположения самого кластера (например, услуга по транспортировке грузов), следовательно, логистический кластер может выступать субъектом экономических отношений вне определенной территории;

- логистические кластеры имеют полицентричную структуру, так как для их образования необходимо несколько организаций-лидеров, способных координировать и обеспечивать протекание потоковых процессов в рассматриваемом образовании.

Выделенные особенности необходимо учитывать при определении классификационных признаков, при структуризации и формировании логистических кластеров.

Основные признаки классификации логистических кластеров, которые по характеру основного бизнеса относятся к обслуживающим (инфраструктурным) кластерам на основе имеющихся общих подходов к проблеме рассмотрения многообразия кластеров и с учетом критериев, раскрывающих специфику логистического подхода к кластерной интеграции, приведены в табл. 1.

Таблица 1 - Виды логистических кластеров

Классификационный признак	Виды логистических кластеров
По степени зрелости	Сильные кластеры Устойчивые кластеры Латентные кластеры Потенциальные кластеры
По стадиям развития	Перспективные (прекластеры) Зарождающиеся кластеры Развивающиеся кластеры Зрелые кластеры Трансформирующиеся кластеры
По формам проявления	Транспортно-логистические кластеры Таможенно-логистические кластеры Индустриально-логистические кластеры
По количеству обслуживаемых экономических кластеров	Монологистические кластеры Дуологистические кластеры Гетерологистические кластеры
По стабильности использования трудовых ресурсов	Стагнирующие кластеры Растущие кластеры Устойчивые кластеры
По размеру кластера	Малые кластеры Средние кластеры Большие кластеры
По географическому признаку	Локальные кластеры Региональные кластеры Национальные кластеры Международные кластеры
По площади зоны обслуживания	Конгруэнтные с географическим масштабом Неконгруэнтные с географическим масштабом
По уровню инновационного развития	Высокоинновационные кластеры Низкоиновационные кластеры

Проблемы организации инфраструктурных кластеров до настоящего времени остаются актуальными. Непосредственно подходы к организации логистических кластеров рассматриваются лишь в приложении к такой форме его проявления, как транспортно-логистический кластер [3]. Основное внимание при рассмотрении проблем кластерной интеграции уделяется определению условий и принципов формирования кластеров, экономическим и правовым основам их создания, организационно-экономическому механизму функционирования, оценке синергетического эффекта в образованиях кластерного типа, а также управлению развитием кластеров. В отдельных научных исследованиях имеет место отражение методического подхода к формированию кластеров, не позволяющего учитывать специфику логистического кластера.

В данной связи предлагаем поэтапную методику создания логистического кластера, которая в логической последовательности представляет порядок реализации взаимосвязанных процедур, позволяющих сформировать логистическое кластерное образование.

Поэтапное создание кластеров должно основываться на четырех методологических подходах, позволяющих минимизировать организационные проблемы кластерного формирования: на ресурсном, процессном, результативно-ориентированном, инновационном подходах. Ресурсный подход позволяет оценить наличие требуемых ресурсов для эффективной реализации возложенных на субъектов кластеризации функций и их потенциал. Процессный под-

ход формирует базу для структуризации логистических процессов и создания системы управления ими, включая контроль за исполнением и эффективностью процессов. Результативно-ориентированный подход является контрольным механизмом, позволяющим оценить степень достижения цели формирования логистического кластера и задающим вектор развития, а также обеспечивает интеграцию всех структурных элементов кластера для реализации общей стратегии. Инновационный подход дает возможность оптимально использовать совокупные ресурсы и стимулирует развитие инновационных процессов в кластере.

Логистический кластер не может быть сформирован без анализа ресурсных условий и правовых основ[4]. Условия формирования логистического кластера можно объединить в 6 групп: экономические условия; пространственные условия; ресурсные условия; институциональные условия; инфраструктурные условия; конкурентные условия. Систематизация условий формирования логистического кластера представлена на рис. 2.

Рис. 2. Условия формирования логистического кластера

Система взаимоотношений между участниками логистического кластера является сложной по своей природе и должна включать в себя правовой, организационный, экономический, инновационный, информационный и прочие механизмы. Поскольку логистический кластер имеет дуальный характер и может рассматриваться как с позиции самостоя тельного образования, так и с позиции инфраструктурного образования, необходимо особое внимание в процессе его формирования уделять сопряжению интересов участников, что требует выделения этапов этого процесса.

На наш взгляд, рассматривать интересы предприятия следует с позиций его взаимодействия с субъектами внешней среды, осуществляемого постоянно или в течение определенного промежутка времени, вынужденно или по выбору предприятия и обеспечивающего получение прибыли. Интересы предприятия выступают персонифицированной категорией, эволюционирующей во времени и пространстве. Следовательно, предприятия, являющиеся потенциальными участниками кластерной интеграции, должны сформировать систему приоритетных интересов. Интересы предприятия могут быть систематизированы по таким признакам, как характер, природа, степень значимости и распределение интересов предприятия во времени.

Процесс формирования кластера должен основываться на некоторых принципах, позволяющих определить основные положения и подходы к его организации и построению [5-12]. Следует выделить специфические принципы формирования кластеров, которые могут быть рассмотрены как дополнение к принятым научной общественностью.

Принцип реального времени. Логистический кластер должен формироваться с учетом экономической, социальной ситуации, имеющей место на конкретной территории, а также направлений ее развития, имеющихся возможностей и ограничений при разработке механизмов создания данного кластера. В связи с этим процесс организации кластера должен полагаться на принцип реального времени.

Принцип институционального взаимодействия. В формировании логистического кластера важную роль играют государственные структуры, научно-исследовательские организации и бизнес-структуры, определяющие стратегию развития кластера и его структурное наполнение. Отсутствие хотя бы одного из указанных институтов не позволяет кластеру реализовывать инновационные и инфраструктурные проекты, выступающие одним из условий формирования конкурентоспособных кластеров, а также обеспечивать внедрение новаций в практику. Следовательно, формирование кластера должно полагаться на интеграцию государственного, научно-исследоавательского, образовательного и корпоративного институтов.

Принцип 5 «С». Все действия участников логистического кластера должны быть нацелены на реализацию комплексных условий оказания логистических услуг: стоимость, скорость, сроки, сохранность, сервис. Это позволяет акцентировать внимание на доминанте интернет-технологий в процессе выстраивания взаимоотношений между участни ками кластера, а также на использовании современных технологий перевозок, складирования и т.д.

Принцип коммуникационного единства. Логистический кластер по своей природе является обслуживающим кластером, удовлетворяющим потребности других участников посредством оказания им логистических услуг, обеспечивающих связь между эко-

номическими субъектами за счет перемещения потоков во времени и пространстве. Организация перемещения потоков невозможна без информационных коммуникаций, позволяющих оперативно реагировать на изменяющиеся условия рыночной среды. Следовательно, принцип коммуникационного единства, заключающийся в наличии единого информационного пространства, интегрирующего, систематизирующего и предоставляющего информацию стратегического и оперативного порядка участникам логистического кластера и обслуживающим его структурам, должен лежать в основе построения кластера.

Выводы. Целью формирования логистического кластера является использование конкурентных преимуществ определенной территории посредством совместного выполнения участниками кластера взаимосвязанных видов деятельности, общих ресурсов, упрощения доступа к инновационным технологиям, мобилизации материальных и нематериальных активов и снижения транзакционных издержек за счет увеличения доверия. Главной особенностью логистической кластерной формы является трансформация отношений между ее участниками от стихийно рыночных к административно-плановым. Логистические кластеры формируются на пересечении основных грузовых потоков и объединяют в себе множество профильных объектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Гриценко С.Г. Стратегія випереджального розвитку транспортно-логістичних кластерів в Україні / Гриценко // Маркетинг в Україні. - 2007.- № 10. - С. 35-37.

1 Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Дело, 2003.

1 Легнер Б.А. Логистика / Легнер Б.А. – М.: Нова, 2006. – 136 с.

1 Омельченко И.Н. Логистическая система - основа создания эффективно действующих предприятий / И.Н. Омельченко // Дистрибуция и логистика. – 2005. - № 6.- С. 81 - 86.

1 Бареев Т.Ф. Классификация кластеров в современной экономической теории // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 57-61.

1 Гакашев М.М. Методика отбора и формирования экономических промышленных кластеров // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 20-23.

1 Иваненко А.А. Методологические основы выявления кластеров // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 16. С. 47-50.

1 Ильичева О.В. Кластерный подход в стратегии инновационного развития сельского хозяйства // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 5 (6). С. 24-39.

1 Гакашев М.М. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 4 (26). С. 86-89.

1 Евтодиева Т.Е. Экономическая сущность логистического кластера // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 18. С. 30-34.

1 Игошин А.Н. Логистика производства зерна как один из путей повышения его экономической эффективности // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 3 (4). С. 48-57.

1 Туктарова Р.И., Чирва О.Г. Логистический аудит как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 4 (26). С. 167-171.

APPLICATION OF LOGISTICAL CLUSTERS AT THE REGIONAL LEVEL

© 2014

D.V. Doroshkevich, candidate of economic sciences, associate Professor the Department of management and tourism
National Transport University, Kiev (Ukraine)

Annotation: The article deals with theoretical issues of development of the logistics cluster. Determined the specific features of the logistics cluster and the conditions of its formation. Main characteristics and classifications of the logistics cluster are disclosed. Specific principles of formation of clusters are highlighted.

Keywords: logistics, form of organization, logistics system, logistics cluster, cluster infrastructure, logistics cluster formation.

УДК 332.025.1

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2014

С.В. Дунин, инженер-программист
ЗАО «КОМСОФТ», Тольятти (Россия)

Аннотация: Рассматривается текущая ситуация с развитием малого и среднего бизнеса в Самарской области. Нормативно-правовая база в разрезе развития малого и среднего предпринимательства. Предлагаются основные пути дальнейшего развития.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, нормативно-правовое обеспечение, государственная поддержка предпринимательства, Самарская область.

С 6 февраля 2014 года вступило в силу Постановление правительства Самарской области от 4 февраля 2014 года №45 “О внесении изменений в отдельные постановления Правительства Самарской области в сфере государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства”. Данное постановление уточняет и расширяет цели и задачи программы “Развитие малого и среднего предпринимательства в Самарской области” на 2009 - 2015 годы, утвержденной постановлением Правительства Самарской области от 27.03.2009.

Одним из ключевых нововведений, установленных в Постановлении является продление сроков государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Самарской области на период до 2019 года. Уточняется порядок перечисления субсидий Организациям, отдельным пунктом оговаривается необходимость обязательной проверки соблюдения Организациями условий, целей и порядка предоставления субсидий. Данное постановление явилось еще одним необходимым звеном по укреплению нормативно-правовой базы обеспечивающей развитие малого и среднего предпринимательство в Самарской области.

Одной из особенностей субъектов малого и среднего бизнеса является выстраивание основных ориентиров их деятельности на потребности прежде всего местных, региональных рынков. При наличии развитого крупного промышленного сектора, тем не менее, опрос поддержки малого и среднего предпринимательства в Самарской области остается одной и приоритетных задать всех ветвей региональной власти. И здесь очевидно, что имен-

но власти субъектов Федерации, региональные власти, должны в основном обеспечивать правовое регулирование мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Согласно Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) налоговое регулирование, сбор налогов с субъектов малого и среднего бизнеса осуществляется согласно Федеральным законам и постановлениям. На уровне субъектов Федерации, местный уровень, делегирована возможность прямого субсидирования малых и средних предприятий.

К мерам государственного регулирования развития малого и среднего предпринимательства реализованными на федеральном уровне относятся:

- специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий [1];
- система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- упрощенная система налогообложения;
- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- патентная система налогообложения.
- упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности [2];
- упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности [3];
- льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество [4];
- особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд [5];
- меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора) [6];
- меры по обеспечению финансовой поддержки и развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства [7].

В целом в Российской Федерации создана достаточная система правового регулирования мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Но, тем не менее, показатели развития малого и среднего бизнеса говорят о назревшей необходимости дальнейшего её совершенствования.

Очередным этапом в развитии нормативно-правовой базы малого и среднего предпринимательства был принятый федеральный закон от 25.06.2012 № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», в части введения патентной системы налогообложения, заменяющий действовавшую ранее упрощенную систему налогообложения на основе патента. Большим шагом в сторону дальнейшего развития явилась норма закона наделяющая регионы самостоятельно определять размеры потенциально возможного годового дохода по каждому виду предпринимательской деятельности, переводимого на патентную систему налогообложения, в пределах от 100 тысяч рублей до 1 миллиона рублей.

Так же из нововведений Федерального Закона № 94-ФЗ следует отметить следующие нормы:

- предельный годовой объем выручки в целях применения упрощенной системы налогообложения установлен в размере 60 миллионов рублей;
- индивидуальные предприниматели при применении патентной системы налогообложения смогут привлекать до 15 человек;
- действие системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход будет сохранено до 2018 года.

Предприниматель при добровольном выборе патентной системы налогообложения приобретает патент на право осуществления определенного вида деятельности сроком от одного месяца до одного года. При этом сама система максимально проста: к примеру, полное отсутствие налоговых деклараций или кассовых аппаратов. Региональными властями определяется стоимость патента в размере шести процентов (размер налоговой ставки) от потенциально возможного дохода предпринимателя за год.

Патентная система требует активных действий от властей региона. Региональные власти получают право самостоятельно дополнять установленный обязательный перечень иными видами деятельности, которые востребованы малыми и средними компаниями Самарской области. Так же региональные власти имеют право устанавливать предпринимателей, начинающий свое дело, что дает право предпринимателю воспользоваться различного рода поддержкой за счет регионального бюджета.

В Самарской области региональными властями приняты и находятся в реализации несколько областных целевых программ в секторе развития малого и среднего бизнеса: «Областная целевая программа развития инновационной деятельности в Самарской области на 2012-2015 годы», «Областная целевая программа «Программа развития торговли в Самарской области» на 2012-2015 годы», «Областная целевая программа «Субсидирования создания рабочих мест в монопрофильных городских округах Самарской области» на 2013-2015 годы». Предстоит работа по развитию целевых программ, как то по дальнейшей их доработке, продлению сроков исполнения либо замещению действующих программ новыми в периоде после 2015 года. При этом важно учесть уже имеющийся опыт работы и реальные результаты в секторе развития малого и среднего предпринимательства.

В области успешно функционирует фонд «Региональный центр развития предпринимательства Самарской области», осуществляющий бесплатные консультационные услуги предпринимателям малого и среднего бизнеса. Так же в фонде доступны бесплатные семинары, тренинги, мастер-классы, функционируют другие программы обучения. При фонде функционирует «Центр поддержки экспортеров». Основной задачей центра является помощь предпринимателям-экспортерам Самарской области в выходе предприятий на иностранный рынок. Специалисты цента и компании-партнеры помогают провести оценку экспортного потенциала компании, проводят консультации в области бухгалтерского учета при ведении внешнеэкономической деятельности, помогают в подготовке и переводе всешнеэкономических контрактов.

Органы власти выступают гарантом для предпринимателей в малом и среднем бизнесе по созданию условия и формированию благоприятного предпринимательского климата [8-21]. Уже как аксиома преподносится тезис о том, что необходимо еще более упростить процедуру регистрации малых предприятий, сократить число контролирующих органов, а так же упростить процедуру лицензирования и сократить количество лицензируемых видов деятельности. И, в месте с тем, в отношениях органов власти и предпринимательского сообщества сохраняются отдельные черты, сдерживающие развитие малого и среднего бизнеса.

Характерной чертой современной ситуации взаимоотношения власти и бизнес сообщества является то, что основная масса инициатив по улучшению предпринимательского климата и дальнейшего развития спускаются «сверху в низ». Инициативы приобретают форму

прямых распоряжений и становятся обязательными для исполнения. Не заостряя внимание на качестве и результате инициатив от вышестоящих органов власти, отметим сами методы реализации программ. В обществе очень мало, или вообще отсутствуют центры влияния, способные самостоятельно выдвигать серьезные инициативы по улучшению предпринимательского климата, что является явным показателем неразвитости институтов гражданской инициативы и наличия определенной дистанции между органами государственной власти и бизнес сообществом [22].

Органы власти совершенно искренне уверены, что создавая благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса, выполняют руководящую и направляющую роль, чем способствуют созданию хорошего инвестиционного климата. Но при этом совершенно очевидно, что взгляд на текущие проблемы только с одной стороны не может кардинально изменить ситуацию в лучшую сторону. Крайне желательно более широкое и активное вовлечение предпринимательского сообщества к законотворческой инициативе, разработке программ развития региона.

В настоящее время в Самарской области действую организации в том числе занимающиеся развитием инновационной инфраструктуры. При этом сдерживающим фактором развития именно инновационного бизнеса является отсутствие механизмов внедрения инновационных решений. Инновационный малый бизнес, в силу своей специфики, особенно испытывает острую нехватку в качественном законодательном регулировании. И крайне нуждается в принятии на региональном, а так же федеральном уровне, актов о господдержке в области инновационной деятельности. Отсутствие федерального закона не позволяет сформировать нормативную систему на региональном уровне. Региональные нормативные акты хоть и содержат перечень критериев инновационных предприятий, но не дают возможности полноценного решения вопроса поддержки инновационной деятельности в области малого и среднего предпринимательства.

Основными направлениями поддержки малого и среднего бизнеса должны стать:

- продолжение процесса по совершенствованию нормативно правовой базы для малых и средних предприятий;
- максимальное сокращение административных барьеров;
- повышение информированности и доступности информации различного рода для владельцев бизнеса. Расширение сети бесплатных для предпринимателей, финансируемых из областного бюджета, информационных ресурсов, в том числе ресурсов нормативно-правовой направленности;
- распространение положительного опыта и стимулирование обмена в среде предпринимателей навыками и опытом успешной деловой практики.

Недостаточно высокий уровень предпринимательской активности сохраняется в России во все последние годы. Так же развитие малого и среднего бизнеса идет не достаточными темпами как в основных рыночных секторах, в производстве, так и в прочих локальных инфраструктурных секторах, например в жилищно-коммунальном хозяйстве. Здесь малые и средние компании могут играть значительную роль, как для создания новых рабочих мест, так и формирования новых инновационных кластеров [23].

Поддержка предпринимательства и малого и среднего бизнеса представляет из себя один из важных элементов политики по стимулированию экономического развития Самарской области и служит обеспечению постоянного расширения базы для экономического роста. В секторах, может быть достигнут наибольший эффект для социально-экономического развития, а также там, где имеется неиспользованный потенциал следует уделять особое внимание развитию малого и среднего предпринимательства.

В Самарской области уже имеются и получили развитие многие инструменты поддержки малого и среднего бизнеса, такие как бизнес-инкубаторы, фонды поддержки предпринимательства, но их потенциал остается недостаточно раскрытым. В большинстве случаев предприниматели весьма низко оценивают эффективность предпринимаемых региональными властями усилий по развитию и стимулированию предпринимательства и поддержки малого и среднего бизнеса. Необходимо сделать программы поддержки более доступными и эффективными, увеличить масштаб, в том числе за счет финансовых аспектов, добиться более высоких результатов, повысив механизмы реализации программ, например путем регулярного мониторинга эффективности и результативности, с непосредственным привлечением участников предпринимательского сообщества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
3. Федеральный закон от 29.11.2007 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете в системе государственной статистики в Российской Федерации»
4. Федеральный закон от 22.07.2008 № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства»
5. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»
6. Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.02.2009 № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства»
8. Вавилов Д.Л., Курганский А.А. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и тенденции развития // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 29-32.
9. Авдонина С.Г., Грудина С.И., Подгорная А.И. Роль государства в формировании интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 4 (28). С. 83-90.
10. Лузан Ю.П. Роль стандартизации в деятельности предприятий малого бизнеса в сфере строительства // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 146-151.
11. Тараскина Ю.В. Методические аспекты развития бизнес-процессов организаций // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3 (27). С. 153-158.
12. Эльмамуз Б.И.О. Социально-психологические проблемы управления бизнесом (результаты исследования) // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 4. С. 315-318.
13. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Экономический потенциал как совокупность ресурсов финансово-хозяйственной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 20-22.
14. Вахтина М.А. Особенности российской экономической ментальности // Философия хозяйства. 2011. № 3.

С. 158-166.

15. Рябов В.М. Формы и механизмы взаимодействия органов власти и бизнес-структур региона // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 20. С. 54-58.

16. Вахтина М.А. Особенности становления и развития различных типов экономических организаций // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. № 6. С. 23-27.

17. Каримова А.И. Устойчивое развитие малого предпринимательства и его влияние на экономику региона // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 1. С. 135-137.

18. Фролова О.А. Малые формы хозяйствования: проблемы и перспективы развития // Вестник НГИЭИ. 2012. № 3. С. 144-162.

19. Глухова А.А., Бурганова Ю.А., Кулагина А.В., Макеева Ю.Н. Эффективность использования инновационных финансовых продуктов в деятельности организаций в условиях кризиса // Вестник Казанского технологического университета. 2009. № 4. С. 310-318.

20. Шнайдер О.В., Лапаев П.Ю. О взаимосвязи инноваций и малого бизнеса на современном этапе развития экономических отношений // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 44-46.

21. Вахтина М.А. Институционализм как отражение социокультурного подхода в экономике // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2005. № 11-2. С. 23-25.

22. Вороненко В.В. // Организационно-правовые проблемы развития малого предпринимательства // Вестник Тамбовского университета. Издательство: Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина (Тамбов) ISSN: 1810-0201

23. Глухова А.А. Управление энергоемкостью ЖКХ в регионе на основе процессного подхода // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 6. С. 15-20.

PROBLEMS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN SAMARA REGION

© 2014

S.V. Dunin, Software Engineer
CJSC "Comsoft", Togliatti (Russia)

Annotation: The current situation with the development of small and medium-sized businesses in the Samara region. Regulatory framework in the context of the development of small and medium-sized businesses. Offers basic ways of further development.

Keywords: entrepreneurship, small and medium business, regulatory support, state support of entrepreneurship, Samara region.

УДК459

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СФЕРЕ СЕРВИСА

© 2014

***Т.А. Журавлева*,** кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент»
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Аннотация: Возможность разделять влияние конкуренции и маркетинговых коммуникаций на предприятиях сервиса, маркетинговые коммуникации в сфере сервиса необходимы для успеха деловой репутации при продвижении услуг, товаров

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, сервис, услуга, клиент деловая репутация.

Передача сообщения (обращения) от источника информации к ее получателю посредством определенного канала должна иметь не только прямую, но и обратную связь, а именно ответную реакцию от получателя информации.

Коммуникация с каждым годом не только приобретает большое количество форм, но и становится основным объектом исследования маркетинга в сфере сервиса, от которого зависит результат предпринимательской деятельности. Сложность системы коммуникаций и ее значимость проявляется в том, что они являются:

- носителем информации и ее источником;
- воздействием на рынок в форме осознанного средства;
- отражением эффективности маркетинговой деятельности предприятий сферы сервиса.

Для достижения эффекта распространяемого сообщения для предприятий в сфере сервиса об их услугах автором статьи Журавлевой Т.А. в 2005 году в диссертационном исследовании была разработана оценка эффективности подачи информации, которая не потеряла своей актуальности, по цепочке:

Услуга - Реклама - Клиент - Предприятие сервиса

Наиболее эффективное обеспечение коммуникативного воздействия будет достигаться за счет контроля реакции потребителей на всех этапах предлагаемой цепочки, поэтому ее целесообразно разбить на три части.

Первый этап: «Услуга - Реклама»

Второй этап: «Реклама - Клиент»

Третий этап: «Клиент - Предприятие сервиса»

Вместе с тем, для получения эффекта от рекламного сообщения важно не только его правильное размещение, отличный текст, но и организация работы после подачи рекламы.

Первый этап: «Услуга - Реклама» предусматривает:

- анализ результатов предыдущих рекламных мероприятий;
- определение стадии жизненного цикла рекламируемой услуги;
- выявление необходимости выбранного вида рекламы для услуги;
- определение цели последующего рекламного мероприятия (единовременное стимулирование сбыта, работа на имидж сервисного предприятия, сезонная продажа услуг, специальное предложение, напоминание о том, что вы готовы предложить своим клиентам);
- выявление потенциальных клиентов (количество клиентов, пол, возраст, их платежеспособность, предпочтения в выборе услуг и СМИ);
- соответствие формы подачи рекламной информации с предлагаемыми услугами их характеристикам (например, что предпочтительнее: рациональная или эмоциональная информация).

Второй этап: «Реклама - Клиент». Эффективность рекламы на этом этапе будет зависеть от того, насколько учтены все компоненты воздействия:

- когнитивный (на уровне ощущения, восприятия, внимания, ассоциативного мышления, памяти);
- эмоциональный (на уровне цвета, звука, изображения);
- поведенческий (на осознанном и неосознанном уровне, степени влияния тех или иных мотивов в потреблении услуг).

Реклама является частью системы маркетинговых

коммуникаций и является одним из инструментов (наиболее значимых) в информировании клиентов предприятий сервиса.

Любой этап маркетинговой деятельности, предлагающих услуг в сфере сервиса имеет прямую или косвенную связь с ее рекламной деятельностью, где главной задачей рыночного маркетинга является обеспечение максимально возможного сбыта предлагаемых услуг, и реклама является одним из инструментов для этого. Любые элементы маркетинговых коммуникаций, в конечном итоге работают на формирование спроса и стимулирование сбыта услуг.

Третий этап: «Клиент - Предприятие сервиса» связан непосредственно с организацией рекламных мероприятий и необходимостью сбора информации после подачи рекламных материалов. На третьем этапе на эффективность рекламы могут повлиять факторы, напрямую не связанные с самим рекламным сообщением.

Специфика инструментов маркетинговых коммуникаций связана с применением коммуникативной стратегии и с расчетом коэффициентов коммуникационных материалов, что дает возможность рекламодателям принципиальную познаваемость, измеримость и управляемость факторами, влияющими на потребительское поведение. Для предприятий сервиса, это, прежде всего:

- коммуникативная эффективность предложения сервисных услуг;
- ширина дистрибуции (предприятие сервиса – посредники – клиенты);
- уровень рекламного давления со стороны СМИ.

К коэффициентам эффективности коммуникационных материалов и коммуникационной стратегии, согласно рассматриваемой модели, относятся:

- коэффициент эффективности сервисной услуги;
- коэффициент коммуникативной эффективности рекламных материалов и материалов посттестирования, коэффициент эффективности медиамикса.

Значения данных коэффициентов определяются экспериментальным путем для каждого конкретного случая.

Концепция коммуникативности рассматривается как одно из направлений маркетинга и в теории и в практике. Она отражает не только процесс согласования, но и процесс взаимодействия между субъектами маркетинговой деятельности. Производитель сервисных услуг. В данном случае продавец создает и поддерживает на должном уровне связь с рынком, покупателями, общественностью, с теми, кто, так или иначе, оказывают влияние на его деятельность. Коммуникативность в первую очередь позволяет предприятию адаптироваться к изменению внешних условий функционирования рынка, а также оказывать необходимое воздействие на эти условия в рамках своих возможностей.

Покупку услуг необходимо рассматривать и с точки зрения увеличения объема реализации и как следствие увеличение дохода предприятий сервиса. Поэтому всю методику коммуникативного воздействия рассматривают с позиции концепции «систематического варьирования воспринятой ценности», которая дает возможность производителю сервисных услуг привлекать и удержать своих клиентов. Исходя из этого, необходимо предусмотреть некоторые особенности сервисных услуг, а именно:

- предлагать потребителю услуги, в ценности которых они не могут сомневаться, например, удовлетворение функциональных, социальных и других потребностей, которые зарекомендовали себя выше средней по рынку, это даст возможность удержать постоянных потребителей;
- обновлять предлагаемые на рынок услуги с определенной периодичностью, что позволит максимально удовлетворить элемент их ожиданий.

Каждый вид продвижения услуги имеет высокую результативность в том случае, если он применяется по назначению и (или) в сочетании с другими элементами продвижения.

Процесс коммуникации должен протекать таким образом, чтобы усилить те параметры, которые обладают воздействующей силой на источник коммуникации.

В соответствии с данным подходом ключевой проблемой процесса коммуникаций в маркетинге является выявление целевых аудиторий, на которые будет ориентироваться предприятия сервиса, определение реальных потребностей и нужд, а также построение коммуникационной составляющей на отдельно взятом предприятии. Поскольку здесь процесс коммуникаций функционирует в рамках маркетинга отношений, то особенно важна обратная связь, которая позволяет совершенствовать свою деятельность в данном направлении.

Данный подход рассматривается с учетом изменившихся задач - с одной стороны, способность решать различные проблемы, возникающие в рынке сервиса, активно влиять на различные социальные процессы, а с другой стороны - способность маркетинга приспосабливаться к требованиям потребителя.

Система приоритетов в разработке комплекса коммуникаций в маркетинге состоит из главных элементов - учета качества сервисных предприятий, его стоимости, места ее распределения и распространения, а также поддерживающих элементов в виде системы коммуникаций.

Процесс коммуникаций в маркетинге, характерен для современного управления, строится на новой философии предпринимательства, которая нацелена на удовлетворение разумных, здоровых потребностей носителей платежеспособного спроса. Однако в условиях усиления конкурентной борьбы коммерческий успех могут иметь те предприниматели, которые привлекают покупателей не только к разовым покупкам, но и ориентировали их на долгосрочные контакты со своей фирмой. Применение эффективного процесса коммуникаций на предприятиях сервиса в рамках его маркетинга позволит не только значительно увеличить количество и качество предлагаемых услуг, но и повысить качество жизни потребителей территориального рынка.

Маркетинговые коммуникации в сфере сервиса, носят также элементы деловой коммуникации и используются давно, но, к сожалению не всеми предприятиями. Согласно любому исследованию рынка можно понять, что известность нужна всем и неважно о чем идет речь: об услугах, работах, товарах, конкретного предприятия или о его руководителях и работниках. По мнению многих специалистов, деловая репутация является «элитным товаром» и, как правило, измеряется так называемым «индексом упоминания в СМИ», который характеризуется многими показателями.

Использование информационного пространства, а именно интеграция в него, является неким порогом, дающим возможность достигать минимума упоминаний в любом средстве массовой информации, который необходимо не только «удержать», но и поддерживать на протяжении долгового времени. Все материалы, появляющиеся в СМИ, конечно же, должны давать не мнимую известность, а особенности достигнутых результатов деятельности предприятия в любой сфере. В данном случае неважно, чем оно занимается: предоставляет сервисные услуги по продажам, отправляет клиента в путешествие, оказывает услуги по ремонту чего-либо, главное – демонстрация положительных качеств – об услуге, товаре, управленческого персонала, работников исполняющих услугу и т.д. Все это в совокупности дает возможность формирования положительного имиджа в глазах, как потребителей услуг, так и общественности, что в итоге дает возможность повысить репутацию предприятий сервиса, быть готовыми к любым изменениям рынка, внешней и внутренней среде, а также максимально обеспечить безопасность и сработать как система оповещения об опасности.

Как правило, функции такого рода возлагаются на топ - менеджеров предприятия в круг обязанностей которых входит несколько позиций их деятельности: построение взаимоотношений со средствами массовой информации, управление кризисными ситуациями на предприятии, управление корпоративными отношениями, налаживание связей с общественностью и различного рода учреждениями, проведения различных презентационных мероприятий, все, что дает возможность повысить деловую репутацию предприятия.

Предоставление услуг в нашей стране дело не новое, любой потребитель хотя бы один раз в своей жизни обращается на предприятия сервиса. Повторное появление там зависит от многих факторов. Все давно уже поняли, что продавать товары или услуги гораздо проще, если Вы им нравитесь. Это означает, что Вы поддерживаете хорошую деловую репутацию и о Вас сложился позитивный имидж. Такая позиция относится не только к крупным и достаточно известным предприятиям, но и к любому, даже небольшому предприятию.

Исходя из практики, для продвижения товаров эффективна реклама, а для коммуникации услуг необходима деловая репутация, так как их продвижение основано не на узнаваемости, а на их знании, где важна порядочность и надежность непосредственного исполнителя услуг, а не только ее характеристики.

Для создания деловой репутации предприятий сервиса необходим так называемый «информационный повод», этот термин на слуху практически у каждого потребителя услуг и товаров. Все, как правило, начинается с ряда сообщений, представляющих собой новостные особенности, различного рода статьи, возможно комментарии или пресс-конференции, презентации или любой другой повод. Отношение к ним может быть разным: для кого-то они не представляют никакого интереса, для других важен сам факт упоминания в СМИ. Однако информационный повод — вещь весьма субъективная, поэтому самое важное не столько сформулировать этот самый повод, сколько донести его до нужного источника. Важно не только содержание, но и точный адресат.

Связи со СМИ отличаются от классического маркетинга тем, что здесь нет гарантированности, а существуют только договоренности и отношения с конкретными представителями этого сообщества – редакторами, обозревателями, журналистами. Сами по себе любые новости в средствах массовой информации, это только повод для привлечения внимания к себе, особенную роль играют информационные способы не вообще, а для каждого издания или его конкретного представителя персонально, с учетом этого, можно предлагать интересные сюжеты сразу нескольким СМИ.

За любыми услугами и товарами стоят конкретные предприятия, но именно маркетинговые коммуникации дают им возможность продавать свои продукты на потребительский рынок. Таким образом, сначала создание условий для деловой репутации, с учетом изменений в менеджменте предприятий, а только потом услуги или товары.

Любые услуги и товары представляют, прежде всего, марку или бренд, который подразумевает определенные характеристики: цена, потребительские свойства, возможность использования, гарантийные обязательства и многое другое, но все перечисленное вещи изменчивые. С другой стороны, само предприятие, представляющее определенные технологии, затрагивающие определенную социальную ответственность, развивающие экологическую политику, охватывающие перспективные направления деятельности, без чего марка и бренд не могут существовать, в противном случае, предприятие оказывается в информационном вакууме. Эта сторона более или менее постоянна, так как позитивный фон вокруг предприятия в сознании потребителей важнее многих характеристик услуг и товаров.

Позитивная деловая репутация предприятия играет положительную роль не только в продвижении своей продукции, но и позволяет решать проблемы в подборе кадров, вести переговоры в деловых кругах, привлекать для развития своей деятельности внешние источники в виде инвестиций.

Сложные взаимосвязи предприятий, представленных на любых рынках, определяют их информационное пространство, а значит и выбор СМИ и присутствие деловых партнеров, различного рода поставщиков, возможно сетей, что в итоге и определяет поддержание этих связей и означает передачу информации. В настоящее время существуют многие высказывания известных авторов, которые на слуху практически у каждого потребителя, например: «Реклама – двигатель торговли» или «Информация – самая конвертируемая единица» и это действительно так, потому что трудно, можно сказать, практически невозможно подсчитать, сколько связей может родиться от каждой такой единицы информационного обмена, несмотря на то, что каждое предприятие, как только выходит на рынок и регистрируется в сети интернет, старается с помощью новейших технологий просчитать, какую выгоду они ему принесут в деловой сфере и при виртуальном контакте с потребителем. С момента официальной регистрации предприятие заявляет о себе, как о субъекте информационного пространства и претендует на собственное место в нем. Сам по себе факт появления нового предприятия, является значимым событием для окружающего мира в виде информации, каким бы незначительным не казался этот повод для самих создателей. Парадокс заключается в том, что зачастую предприятия начинают заниматься формированием своего информационного поля в последнюю очередь, что, как правило, сказывается на построении маркетинговых коммуникаций и отражается на деловой репутации. Однако, от координации коммуникативного пространства зависит успех их жизнедеятельности. Адаптация внутренней системы жизнеобеспечения предприятия к внешней коммуникационной среде зависит от кругооборота информационных потоков, где каждый элемент его системы управления организует информационное пространство, итогом которых создается общая информационная модель.

Координированные действия по информационной среде должны выстраиваться согласно основной политике предприятия по маркетинговым коммуникациям и встраиваться в общее информационное пространство без непредсказуемых изменений. Таким образом, можно говорить только о контролируемом присутствии в СМИ со стороны предприятия, а создание собственных информационных моделей даст возможность решить многие проблемы, возникающие у предприятия со стороны внешней среды, где потребитель наряду с деловыми партнерами, средствами массовой информации, властями, также включен в эту систему отношений. В настоящее время потребители и клиенты предприятия вовлечены в интерактивные системы, а не только при использовании маркетинговых коммуникаций, это могут быть различные информационные центры, где информация, полученная от них, может стать решающей при согласовании планов развития предприятия.

Вся передаваемая информация имеет ценность, для конкретного предприятия исходя из практического ее применения в деловой среде. В данном случае можно говорить не только о материальных приобретениях, но прежде всего о денежных. В первом варианте может рассматриваться любая информация, позволяющая адаптироваться к внешним условиям рынка сбыта, товаров, работ, услуг, при этом скорость передачи должна соответствовать скорости перемен на предприятии. Во втором – речь идет об адаптации предприятия по показателям его жизнеспособности: координации и систематизации отношений - внутренних и внешних, что позволяет поддерживать деловые отношения и управляет его конкурентоспособностью. Исходя из этого, можно говорить

об уровне развития маркетинговых коммуникаций, а именно качестве информационной активности.

Деловая репутация предприятий сервиса дает возможность развивать новые направления деятельности и добиваться своих маркетинговых целей, тем самым увеличивать свою стоимость на рынке аналогичных предприятий.

Разделение коммуникационных потоков на внешние и внутренние дают возможность информировать всех участников рынка о деятельности предприятия, о его маркетинговых мероприятиях, особенно если они связаны с социальными программами места нахождения предприятия, а также всех непосредственных участников проектов на конкретном предприятии.

Маркетинговые коммуникации являются одним из направлений деятельности любого предприятия, следовательно, их планируют, ими управляют и рассматривают с точки зрения их экономической и коммуникативной эффективности. В этой связи необходимо выяснить о вкладе каждого коммуникационного канала и как они работают на деловую репутацию предприятия, прибыльны или нет, будут ли способствовать достижению коммуникативных целей и стратегических задач, поэтому разработанные информационные потоки должны иметь благоприятное влияние на развитие ситуации на рынке в целом.

Политика предприятия в разрезе маркетинговых коммуникаций решает определенные задачи и принципиально действует исходя из принципов достоверности, динамичности и открытости. Каждый из них имеет свою четкую направленность, но в любом случае информация, которой оперирует предприятие, должна быть подтвержденной, общественно значимой и соответствовать требованиям времени.

При разработке программ по маркетинговым коммуникациям необходимо обратить внимание на некоторые особенности предоставления информации в информационные источники.

Во-первых: следует учитывать сформированное общественное мнение о предприятии и использовать его как инструмент обратной связи при оценке своей деловой репутации;

Во-вторых: прогнозировать противостояние окружающей среды с учетом всей цепочки – от средств массовой информации до деловых партнеров;

В- третьих: проводить предварительную подготовку деловых кругов к назревающим переменам на предприятии, чтобы исключить конфликтную ситуацию;

В-четвертых: продвигать интересы предприятия во всех сферах деятельности для недопущения негативных установок и стереотипов вокруг его деятельности.

Следуя этим основным позициям, можно четко позиционировать предприятие в информационном поле и выстроить систему взаимоотношений со всеми интересующими деловыми кругами и потребителями рынка, в противном случае можно столкнуться не только с кризисом деловой репутации, но и с проблемами в развитии его коммерческой деятельности.

В заключении хочется обратить внимание на то, что предприятия, использующие маркетинговые коммуникации гораздо уверенней чувствуют себя в любой кризисной ситуации, сложившейся на рынке. Та информация, которую оно использует и как ей распоряжается, дает возможность оценить стратегическую часть бизнеса предприятия. Потеря инициативы в информационном пространстве грозит предприятию непредсказуемыми последствиями для его развития, поэтому информацией необходимо не только управлять, но и создавать четко продуманную систему ее подачи, как внутри предприятия, так и во внешнем пространстве, в рамках которого оно взаимодействует.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гермогенова, Л.Ю. Эффективная реклама в России. Практика и рекомендации [Текст]. – М.:«РусПартнер Лтд», 2007.

2. Журавлева Т.А. Влияние маркетинговых коммуникаций и конкуренции на покупку услуг // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. С. 124-127.

3. Фирсов Ю.И. Маркетинговый подход к экономическому и социальному развитию территории, привлекательной для инвестора // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 3 (29). С. 69-72.

4. Яшенкова Н.А., Земляк С.В. Клиент как центральный компонент маркетинга услуг интерактивного телевидения // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 179-182.

5. Калеев Н.В. Анализ реализации молочной продукции по нижегородской области с использованием маркетинговых исследований // Вестник НГИЭИ. 2013. № 7 (26). С. 63-73.

6. Конорев В.В. Концептуальная модель комплекса менеджмент-маркетинг промышленных предприятий региона // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 77-81.

7. Горелова А.В. Стратегическое поведение в деловой коммуникации менеджеров // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. 2012. № 2 (18). С. 58-64.

8. Журавлева Т.А. Специфика инструментов маркетинговых коммуникаций в сфере сервиса // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 96-100.

9. Мордовченков Н.В., Николенко П.Г. Маркетинговое и транспортно-логистическое обеспечение развития инновационной сферы услуг на микроуровне // Вестник НГИЭИ. 2012. № 9. С. 48-72.

10. Фирсова И.А. Влияние маркетинговых услуг на устойчивое развитие организации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 101-104.

11. Миннивалеев Ф.М. Интернет-маркетинг как современное средство коммуникации // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 112-115.

12. Романенкова О.Н. Методы планирования продаж и составления трейд-маркетингового бюджета // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 141-144.

13. Тетерин Ю.Н. Управление коммуникациями в АПК региона // Вестник НГИЭИ. 2012. № 9. С. 117-131.

14. Цыбина О.Ю. К вопросу о формировании маркетинга образовательных услуг в России // Самарский научный вестник. 2013. № 3 (4). С. 77-78.

15. Потапюк И.П. Проблемы планирования маркетинга на предприятиях в сфере услуг // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 34-39.

16. Исследования. Рекламная Россия от Gallup AdFact и Espar Analist. [Текст]. // Рекламный мир, 2010 - 2011.

17. Музыкант, В.Л. Реклама и PR – технологии в бизнесе, коммерции, политике [Текст]. – М.: Армада – пресс, 2007.

MARKETING COMMUNICATIONS IN SERVISE

© 2014

T.A. Zhuravleva, *PhD in Economics,* *Associate Professor of «Management»*
Volga Region State University of Service, Togliatti (Russia)

Annotation: The opportunity to divide the influence of competition and market communication on service enterprises, marketing communications in the sphere of services is necessary for the success of the business reputation in the promotion of services and goods

Keyword: market communication, service, reputation, client .

УДК 330.3:378.1

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

© 2014

И.Г. Карзун, аспирант
Уманский государственный педагогический университет, Умань (Украина)

Аннотация: Развитие рыночных экономических отношений связан с переходом к такой структуре общественного производства, в которой определяющее место получает подготовка кадров. В решении этой задачи большая роль принадлежит образованию, которая должна обеспечивать государство специалистами рыночного типа. Сегодня в мире наблюдается быстрый темп научно-технического прогресса, с одной стороны, а с другой - отечественная экономика остается на низком техническом уровне.

Ключевые слова: образовательная услуга, экспортный потенциал образовательных услуг, мировой рынок образовательных услуг, модели экспорта образовательных услуг, институциональная поддержка экспорта образовательных услуг.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В связи с этим возросла потребность в разработке нового подхода к предоставлению качественных образовательных услуг в соответствии с потребностями, которые существуют на рынке труда и способствующие инновационному развитию экономики. Одним из них является подготовка зарубежных специалистов в отечественных учебных заведениях (ВУЗ). Авторитет украинской высшей школы на международном рынке образовательных услуг вузов общеизвестный и основания считать, что многие украинские вузы выпускают по многим специальностям конкурентоспособных специалистов [1].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Влияние процессов глобализации, развитие мирового рынка образовательных услуг и динамики его структуры в последние десятилетия вызывают повышенный интерес и исследуются учеными многих стран мира. Различные аспекты государственного регулирования высшего образования, особенности предоставления образовательных услуг вузов в условиях рыночных отношений исследовались в трудах многих отечественных ученых, в частности: А. Амоша, В. Антонюк, Л. Антошкиной, О. Арефьевой, А. Гришнов, И. Зиновьева, И. Каленюка, В. Кременя, А. Кузьмина, В. Куценка, А. Левченка, А. Левченка, В. Лугового, Д. Лукьяненка, Л. Лутая, А. Мазараки, И. Манцурова, А. Музыченка, В. Новикова.

Формирование целей статьи (постановка задания). В статье обосновываются концептуальные принципы развития государственной политики повышения конкурентоспособности высших учебных заведений Украины на мировом рынке образовательных услуг. Сформулированы меры по созданию инфраструктуры для реализации государственной политики поддержки национального экспорта образовательных услуг.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В условиях глобализации мировой экономики, конкуренции на мировых рынках товаров и услуг, экономика Украины не может устойчиво расти без развития ряда направлений внешнеэкономической деятельности. Одним из важнейших факторов развития украинского экспорта научной и технической продукции является подготовка зарубежных специалистов как в отечественных высших учебных заведениях, так и за рубежом. Это обстоятельство обусловливает необходимость выработки в Украине государственной политики в отношении экспорта образовательных услуг и, как следствие, формирование приоритетной экспортной отрасли сферы услуг - экспорта образовательных услуг сферы высшего образования.

Со второй половины XX в. ведущие государства мира начали рассматривать международные образовательные обмены и программы как часть своей внешней политики, поставив их по важности в один ряд с военной и экономической помощью другим странам. К концу XX в. сформировался мировой рынок образовательных услуг с объемом продаж в несколько десятков миллиардов долларов США и потоками академической мобильности в несколько миллионов человек в год. В начале XXI в. конкуренция стран-экспортеров образования выходит на новый виток. Такие страны, как Франция, Япония, Австралия, Великобритания приняли программы действий, предусматривающие выход в ближайшее 10-летие на уровень, сравнимый с современным уровнем лидера в этой области - США. Частью государственной политики ряда стран (Великобритания, Франция, США, Япония и др.) стали меры по увеличению числа иностранных студентов [6].

Основная конкуренция на мировом рынке образовательных услуг происходит, как правило, между странами Западной Европы, Северной Америки, Австралией и Японией. На эти страны, где обучается более 4/5 всех иностранных студентов, приходится примерно 4/5 общемировых государственных расходов на образование.

Интерес любого государства к расширению экспорта образовательных услуг объясняется сразу несколькими причинами. Образование во многих странах превратилась в отрасль экономики, ориентированной на экспорт и обеспечивает стабильный приток финансовых средств в национальную экономику [2].

Обучение иностранных граждан - пятая по размерам вклада в национальную экономику статья американского экспорта. Понимая особое значение обучения иностранцев и необходимость государственного регулирования экспорта образовательных услуг, в США, например, создана специальная федеральная служба, контролирующая процесс набора иностранных студентов (похожи государственные органы в свое время были созданы в Великобритании, Германии, Франции и некоторых других странах).

Европейский опыт интеграции национальных систем образования показывает, что Болонский процесс является своего рода консолидацией национальных систем европейских стран для обеспечения конкурентоспособно-

сти на мировом рынке образовательных услуг. Украина обладает реальным потенциалом, позволяющим ей занимать достойное место в мировой образовательный сообществу. Определяющее значение имеют высокое качество и доступность украинского образования, широкий спектр образовательных услуг, мощный интеллектуальный ресурс, высокий научно-педагогический потенциал вуза [7].

Украина активно участвует в формировании мирового образовательного рынка, хотя не является лидером в этом направлении деятельности. В 2011/12 учеб. году в Украине получали образование более 50 тыс. иностранных студентов из 131 страны мира. Прямые доходы Украины от экспорта образовательных услуг (обучение иностранных студентов) составили около 80 млн. доллары США. В 2012/13 учеб. году их численность составила почти 53 тыс. человек [4].

Украина обладает почти 1% международного рынка образовательных услуг и имеет перспективы развития этого направления, и закрепление на мировом рынке с высокоинтеллектуальной услугой, которая способна приносить неплохие прибыли для страны.

Наибольшее количество иностранных студентов в Украину прибывает с востока, - это граждане Туркменистана (9,5 тыс. человек в 2012/2013 учебном году), Азербайджана (4,5 тыс.), России (3,5 тыс.), Китая (3,2 тыс.), Индии (3,1 тыс.), стран Ближнего Востока - Ирак (3,4 тыс.), Иордании (2,5 тыс.), в последние годы возросла численность иностранных студентов из стран Африки, в частности Нигерии (3,9 тыс.), Марокко (1,5 тыс.).

Тенденция к увеличению количества иностранных студентов, обучающихся в Украине, соответствует общемировому тренду и имеет более чем положительную динамику: за последние годы количество студентов увеличилось в 2 раза и превысило количество иностранных студентов, обучавшихся в Украине во времена СССР.

Итак, наибольшее количество иностранных студентов с целью получения образования приезжают в Украину из Китая, России и Средней Азии, и эта тенденция продолжает постепенный рост. Поэтому Украине следует поддерживать те позитивные достижения, которые есть в системе высшего образования, и предоставление образовательных услуг иностранным гражданам в Украине. Для более эффективного вхождения на мировой рынок образовательных услуг Украины должна проводить скоординированную политику на государственном и региональном уровне с активным привлечением вузов к этой работе.

Предоставление образовательных услуг иностранным гражданам имеет сложный характер и требует комплексного подхода при определении как приоритетов развития, так и возможных стран-поставщиков будущих абитуриентов из числа иностранных граждан.

Следует выделить основные регионы мира-поставщиков иностранных студентов в Украине:

1) Ближний Восток (Иордания, Сирия, Иордания, Ирак Иран, Ливан Палестина, Сирия, Турция);

2) Страны СНГ (Россия, Молдова, Азербайджан, Армения, Киргизия, Казахстан, Туркменистан, Узбекистан);

3) Страны Африки (Марокко, Тунис, Египет, Алжир, Нигерия, Гана, Судан);

4) Страны Юго-Восточной Азии (КНР, Индия, Малайзия, Вьетнам, Пакистан, Бангладеш) [5].

Поэтому Украине следует провести ряд первоочередных мер по привлечению иностранных студентов в Украине, а именно программы экспорта образовательных услуг включают такие формы, как:

• участие украинских преподавателей, исследователей, администраторов в обучении студентов, аспирантов за рубежом (филиала вузов, учебные центры, совместные программы и проекты и др.);

• обучение зарубежных студентов, аспирантов в украинских учебных заведениях и центрах;

• организация летних школ, стажировок, практических занятий и тренингов, языковых курсов, совместных проектов, консультирование зарубежных партнеров;

• совместное использование информационных ресурсов и технологий, лабораторной и экспериментальной базы, работа экспертов и др.

Рассматривая международные услуги в сфере высшего образования, следует учитывать, что на мировом рынке образовательных услуг конкурируют не столько учебные заведения как таковые, сколько сами страны, их репутации, перспективы и многовековые культурные традиции. Поэтому можно констатировать, что развитые страны имеют здесь большие преимущества без дополнительных усилий. Лидером на рынке сферы образовательных услуг являются США, для которых высшее образование иностранцев - это прежде всего долгосрочная глобальная политика, чем краткосрочная локальная экономика [3].

Учитывая украинские реалии, экспансия образовательных услуг на мировой рынок должна преследовать как минимум такие цели: во-первых, расширение возможностей для развития и удержания интеллектуального потенциала страны; во-вторых, получение дополнительных источников для прорыва в научном пространстве; в-третьих, развитие определенного направления бизнеса.

Украина может обучать 500 тыс. иностранных студентов в год. С учетом действующих цен на образовательные услуги это дает основания рассчитывать на ежегодный доход в сумме около одного миллиарда долларов США.

Понятно, что в условиях плотной конкуренции использования Украиной своего потенциала слишком сложным, хотя и не недостижимым [8-17]. На оптимизм настраивает, прежде всего, прошлый опыт, ведь доля Советского Союза на мировом рынке образовательных услуг составляла более 10%, а Украина занимала второе место по объему количества иностранных студентов после Российской Федерации. К этому надо добавить значительный вклад украинских ученых в развитие фундаментальных наук, высокий уровень образованности населения, наличие большого культурного наследия и уникальные педагогические традиции [5].

Все это дает основания сопоставлять наше образование с развитыми в социально-экономическом отношении странами современного мира и искать методы конкуренции с ними. Для привлечения иностранных студентов важное значение имеет культурно-лингвистический фактор. Именно этим объясняется популярность среди студенческой молодежи англо, немецко и франкоязычных стран. Этой тенденции нецелесообразно противодействовать - в нее надо вписываться, ее надо использовать. Чем быстрее и шире будут созданы программы обучения европейскими языками (прежде всего, на английском), тем более стремительными будут шаги высшего учебного заведения на международном рынке.

Учитывая украинские реалии, экспансия образовательных услуг на мировой рынок должна преследовать как минимум такие цели: во-первых, расширение возможностей для развития и удержания интеллектуального потенциала страны; во-вторых, получение дополнительных источников для прорыва в научном пространстве; в-третьих, развитие определенного направления бизнеса.

Украина может обучать 500 тыс. иностранных студентов в год. С учетом действующих цен на образовательные услуги это дает основания рассчитывать на ежегодный доход в сумме около одного миллиарда долларов США.

Указанные меры позволят Украине закрепиться на рынке образовательных услуг для иностранных граждан. Кроме того, внимание Украины должна быть акцентирована на регионах, которые являются крупнейшими

потенциальными поставщиками студентов к нашему государству.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Таким образом, можем отметить, что уровень развития высшего образования в Украине является достаточно высоким и конкурентоспособным в мире. Выход и утверждения на мировом рынке образовательных услуг достаточно реальным, учитывая опыт предоставления образовательных услуг и привлекательное географическое положение Украины. Но возможные негативные последствия в этом процессе, связанные с нестабильной внутренней ситуацией, падением макроэкономических показателей, и, как следствие, снижением уровня ВВП на душу населения. Украина для успешной самореализации как мирового экспортера образовательных услуг необходимо решить несколько ключевых задач: отказаться от требования хорошего знания украинского (русского) языка и начать формировать систему уровневой образования на английском языке; упростить нормативные требования, позволяющие зачислить студента на годовое или семестровое обучения; нужно решить проблему безопасности; улучшить инфраструктуру вуза; увеличить бюджетное финансирование высшего образования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Национальная стратегия развития образования в Украине на 2012-2021 годы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.mon.gov.ua/imagesA.y4455.pdf

2. Панкрухин А. П. Маркетинг образовательных услуг / А. П. Панкрухин // Маркетинг в России и за рубежом. - 1997. - № 7-8. - С. 79-85.

3. Перспективы образовательной системы Украины на рынке международных образовательных услуг. Аналитическая записка [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://old.niss.gov.ua/ Мопког /] и1и / 4.Мт

4. Рейтинги ВУЗов Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.abiturient.in.ua/ru/rating/rating dengi5. Спирина Н.А. Брендинг образовательных услуг: понятие, особенности, основные элементы / Н. А. Спирина // Научный вестник Уральской академии гос службы: политология, экономика, социология, право. - 2009 - № 7 - С. 68-73.

5. Плинокос Д. Д. Аспекты комплексного обеспечения качества при экспорте образовательных услуг / Д. Д. Плинокос // Сборник научных трудов Таврического государственного агротехнологического университета (экономические науки). - Мелитополь: Изд-во Мелитопольская типография «Люкс», 2013 - №1 (21). - Том 2 - С. 247-255.

6. Оболонская Т.Е. Экспортный потенциал Украины на мировом рынке образовательных услуг [Электронный ресурс] / Т.Е. Оболонская // Ученые записки. - №! 4. - С. 209-217. - Режим доступа: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/2222/1/Obolencka.pdf

7. Стратегические вызовы XXI века обществу и экономике Украины: В 3 т. / Под ед.акад. НАН Украины В. М. Гейца, акад. НАН Украины В. П. Семиноженко, чл. корр. НАН Укр. Б. Е. Кваснюка. - К .: Феникс, 2007. - Т. 3: Конкурентоспособность украинской экономи-ки. - С. 395-396.

8. Дудко Н.В. Основные тенденции развития системы высшего образования в Украине (с учетом европейских стандартов) // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 4. С. 94-97.

9. Музыченко А.С., Брит О.И. Механизмы регулирования рынка специалистов с высшем образованием: опыт Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 1. С. 124-127.

10. Горина А.П., Лябушева А.А., Костромина А.Ю. Тенденции и перспективы развития рынка услуг высшего профессионального образования // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 19-24.

11. Дудко Н.В. О проблемах вхождения Украины в общеевропейское образовательное пространство // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 1. С. 64-67.

12. Акопов Г.В. Образование в условиях непрерывной реформации: психологические аспекты // Самарский научный вестник. 2013. № 1 (2). С. 5-8.

13. Филончик Н.И. Конкурентоспособность инженерных кадров и тенденции развития инженерного образования // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. 2013. № 2 (20). С. 258-264.

14. Попова Д.А. Поликультурное образование как приоритетное направление современной образовательной политики Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2013. № 3 (14). С. 222-225.

15. Музыченко А.С. Проблемы уменьшения диспропорциональности социально-экономического развития регионов Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 125-127.

16. Сергеева О.С. Образование взрослых в образовательной политике Европейского Союза // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2013. № 1 (12). С. 243-245.

17. Певзнер Д.М. Международные образовательные программы в эпоху глобализации и интернационализации высшего образования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2012. № 4 (11). С. 222-225.

ANALYSIS AND EVALUATION OF EDUCATIONAL SERVICES IN UKRAINE

© 2014

I.G. Karzun, postgraduate student
Uman State Pedagogical University, Uman (Ukraine)

Annotation: In the article the conceptual basics of state policy development in increasing competitiveness in higher educational institutions of Ukraine on the world market of educational services are substantiated. The principals of forming infrastructure for implementing state support policy of national export of educational services have been formulated.

Keywords: educational service, export potential of educational services, world market of educational services, export models of educational services, institutional support of export in educational services.

УДК 338.434 (477)

РЫНОК ЗЕМЛИ В УКРАИНЕ: ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ

© 2014

О.Г.Чирва, доктор экономических наук, доцент кафедры «Маркетинга и управления бизнесом»
Н.Ю. Коган, преподаватель кафедры «Маркетинга и управления бизнесом»
Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, Умань (Украина)

Аннотация: В статье рассмотрено рынок земель сельскохозяйственного назначения, как один из наиболее дискуссионных и политизированных вопросов аграрной экономики в Украине. Предложены ряд инноваций и предложений, которые положительно повлияю на рынок земли, систему регулирования аграрного рынка и систему ипотечного кредитования.

Ключевые слова: аграрный сектор, сельскохозяйственные предприятия, оборот земель, земельный рынок, частная собственность, землепользование, ипотечное кредитование, рынок земли, земля, земли сельскохозяйственного назначения.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В современных условиях утверждения рыночных отношений в аграрной сфере Украины особенно важным есть формирование механизмов эффективного использования земельных ресурсов. Для Украины актуальным остается переход к цивилизованным принципам включения земли сельскохозяйственного назначения в рыночный оборот на экономических условиях. Включение земель сельскохозяйственного назначения в оборот банковского кредитования обеспечит сельскохозяйственные предприятия ликвидным залогом. Первоочередной остается задача формирования рынка земли с позиции институционального направления современной экономической теории. Важность установления правильных земельных отношений и обеспечения возможности их регулирования для рационального использования земельных ресурсов в Украине трудно переоценить. Особенно актуальным является изучение путей решения этой проблемы в сельском хозяйстве, поскольку именно оно как никакая другая отрасль экономики страны тесно связана с использованием природных ресурсов, в первую очередь – земли [2].

Задачей данной статьи является представление результатов исследования значения и возможностей совершенствования земельных отношений в Украине на основе внедрения земельного рынка и создание необходимых условий для его эффективного функционирования.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Исследованию трансформации земельных отношений и развития ипотечного кредитования много внимания уделено в работах отечественных ученых П.Т. Саблука, М.Я. Демьяненко, М.М. Федорова и других. Разнообразие взглядов свидетельствует о сложности проблемы и отсутствие систематизированных концепций ее решения. Однако в этой проблеме всегда остаются нерешенными отдельные вопросы, главным образом потому, что земельные отношения постоянно меняются и есть очень динамическими в зависимости от конкретной ситуации в стране. Высоко оценивая научные достижения названных ученых, можно отметить, что в современных условиях земельные отношения требуют дальнейшего углубленного исследования в части обоснования направлений их дальнейшего совершенствование на ближайшую перспективу и изучение необходимых для этого условий. Особого внимания требует изучение возможностей внедрения в стране рынка земли как логического завершающего этапа совершенствования и развития земельных отношений и его возможных последствий.

Формирование целей статьи (постановка задания). Исследование особенностей развития рынка земли сельскохозяйственного назначения и ипотечного кредитования в Украине.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В рыночной экономике земля, как и любое другое средство производства, является товаром, имеет цену, покупается и продается, пользование им платное, все операции с земельными участками осуществляются с учетом стоимости земли [4]. Владение земельным паем без права его отчуждения, залога, дарения и т.п. не отвечает критериям, которые определяют право частной собственности [2]. В конце концов, рынок земли существует во всех странах. Другое дело, что его реализация в каждых конкретных условиях осуществляется с учетом этих условий.

Существования, социальное благополучие и здоровье народа Украины неразрывно связаны с землей. Земельные ресурсы, на использовании которых формируется около 95% объема продовольственного фонда и 2/3 фонда товаров потребления, по праву считаются первичным фактором производства, фундаментом экономики Украины. Техническое и технологическое перевооружение сельскохозяйственного производства, формирование инвестиционно-привлекательного аграрного сектора, развитие сельских территорий существенно зависят от системы долгосрочного кредитования сельхозпроизводителей. Через отсутствие ликвидного залога у предприятий, незнание кредитных продуктов, которые предлагаются различными учреждениями банков, большим перечнем необходимых документов для получения кредита та по многим другим причинам кредитное обеспечение аграрных предприятий находится на низком уровне.

Под рынком сельскохозяйственных земель следует понимать экономически-организационную и правовую среду, которая должна обеспечивать гражданам, юридическим лицам и государству осуществление гражданско-правовых сделок по поводу перехода права собственности на земельный участок или права пользования им в установленном законодательством порядке [5]. Оценивая все «за» и «против» относительно рынка земли и принимая во внимание опыт решения этого вопрос в других странах, как более, так и менее развитых, можно сделать вывод о целесообразности внедрения такого рынка.

Относительно того, что ряд противников земельного рынка как аргумент выдвигают возможность «грабежного» выкупа украинской земли богачами, то делом государства является, как этот вопрос можно решить. Ведь для того и есть земельное законодательство, чтобы использовать иностранных инвесторов в интересах нашей страны. Этого можно достичь, например, введением соответствующих ограничений относительно целевого использования.

Важным направлением кредитной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, которая сможет существенно увеличить объем инвестиций в аграрный сектор, является земельная ипотека. Ипотека как инструмент рыночной экономики не могла функционировать при государственной форме собственности на землю и другие средства производства. Соответственно

не находили развития такие экономические категории, как ипотечный кредит, залог земли и залоговые операции с правами на аренду земельных участков [4].

В Украине в настоящее время действующими являются 33 законодательных акты, которые регулируют земельные отношения, но в них много расхождений и несоответствия, которые требуют изменений земельных участков, сдача земельных участков (паев) в аренду, залог земли при получении кредита, передача в наследство, компенсация при изъятии земли для государственных и общественных нужд. Во всех этих операциях имеет место связь с обменом на денежный эквивалент: при купле – продаже - цена, аренды компенсация, производная от цены. Цены могут быть рыночными, кадастровыми или нормативными.

Денежная оценка земель, проведенная в Украине, дает возможность осуществлять регулирование земельных отношений при передаче земельных угодий в собственность, в наследство, залог, с целью получение банковского кредита, при дарении, аренде, определении ставок фиксированного сельскохозяйственного налога, ценообразовании, расчете совокупной стоимости основных средств производства, размера взносов при создании совместных сельскохозяйственных предприятий, организации новых хозяйственных формирований рыночного типа, получении дивидендов. Однако сравнение земли с обычным товаром, соответственно формирование рыночного механизма ее обмена, купли - продажи, по нашему мнению, не может быть адекватным.

Рыночная экономика предполагает формирование рыночных отношений, связанных с куплей-продажей земли. Вместе с тем земельный рынок функционирует в условиях ограничения свободы рыночного оборота земле, о чем свидетельствует опыт стран с развитой экономикой [3].

На современном этапе в связи с нестабильностью формирования рынка земли утверждается взгляд о свободной продаже земли, полное распоряжение ею как обычным товаром, что регулируется только спросом, интересами собственника и потребителя. В этом контексте система регулирования земельного рынка имеет не менее важное значения, чем формирование и развитие рынка земли, поскольку на землю не может быть не ограниченной частной собственности и ничем не ограниченного ее обращения по усмотрению только владельца. При этом принципиальным является тот факт, что законодательством определено, что использование земель сельскохозяйственного назначения для несельскохозяйственных целей не допускается. Это означает, что ни владелец, ни пользователь, ни органы местного самоуправления не могут своим решением вывести земли сельскохозяйственного производства. Решающая роль принадлежит институциональному регулированию. Как свидетельствует практика, вопреки действующим законам проводятся операции по купле-продаже земель сельскохозяйственного назначения [1].

Основная функция рынка земли в рыночной экономике заключается в содействии переходу земли от неэффективных производителей до эффективных [6-14]. Задачей рынка сельскохозяйственной земли является превращение земли на капитал, который может использоваться для создания дополнительного капитала землевладельцев. Лишь при условии реализации права собственности на землю как капитал, земля становится функционирующим экономическим ресурсом. Эффективность, справедливость и экономическая безопасность рынка земли для Украины, в конечном итоге будут зависеть от того, в чьих интересах этот рынок будет функционировать, и кто конкретно будет представлять интересы государства в процессе государственного регулирования земельно-рыночных трансакций [5].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Необходимость внедрения рынка земли в Украине является очевидным, что обусловливается возрастающими масштабами земельных сделок по отчуждению и покупке земли в обход существующего моратория на такие операции. Ассортимент схем осуществления таких сделок на сегодня довольно широкий и продолжает увеличиваться. Основным направлением совершенствования земельных отношений является внедрение земельного рынка, для чего нужно разработать соответствующее законодательство, создать земельно-рыночную инфраструктуру, соответствующие регулятивные институты, разработать обоснованную методику и провести реальную оценку земли.

Нужна четкая система регулирования земельного рынка. Решающая роль в движении земель должна принадлежать институциональному регулированию. При вхождении в рынок целесообразна инвентаризация земельных участков землевладельцев и землепользователей, необходима система мониторинга. Услугами ипотечного кредитования должны пользоваться все формы сельскохозяйственных предприятий и фермерские хозяйства. Ипотечные кредиты для этих форм хозяйствования могут иметь только один вид залога - земельные участки, а на перспективу - права аренды на них. Создание системы земельно-ипотечного кредитования должно сочетаться с реальным мониторингом сельскохозяйственных земель, которые находятся в залоге.

Признание рыночного оборота земли, прежде всего, должно сработать в направлении совершенствования форм хозяйствования, методологии и методики ценообразования на землю, экономического механизма хозяйствования, привлечение инвестиций через ипотеку земли и межотраслевого регулирования развития народнохозяйственного комплекса Украины, что формирует широкое поле для дальнейших научных исследований проблемы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Саблук П. Т. Проблеми іпотеки землі в контексті фінансової безпеки //Проблеми формування іпотечного ринку в контексті фінансової безпеки України: Збірник матеріалів круглого столу. 2009.

2. Ипотечное кредитование в аграрном секторе экономики Украины / под ред. Демьяненко М.Я, Алексейчук В.Н., Гудзь А.Е., Сомик А.В.; моногр. - К.:ННЦ ИАЭ. 2005. С. 6-7.

3. Федоров Н.Н. Особенности формирования рынка земель сельскохозяйственного назначения в Украине // Экономика АПК. 2007. №5. С. 73-78.

4. Гудзь Е.Е. Кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей под залог земель сельскохозяйственного назначения: проблемы и перспективы // Экономика АПК. 2007. №1. С. 84-88.

5. Мартын А.Г., Манько И.П. Рыночная цена земли в Украине: факторный анализ// Экономика и государство. 2005. №1. С. 33-37.

6. Дьяченко Л.Э., Почколина С.В. Проблемы и перспективы формирования рынка земли в Украине // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 25-39.

7. Музыченко А.С. Проблемы уменьшения диспропорциональности социально-экономического развития регионов Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 125-127.

8. Хомын О.И. Продовольственное обеспечение демографической безопасности Украины // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 107-124.

9. Блинов А.О., Сидорова А.В. Вопросы проблемы «бедности» в России и Украине // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 17. С. 9-15.

10. Ушкаренко Ю.В. Развитие кооперативной формы хозяйствования в аграрной сфере экономики Украины // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 1 (2). С. 17-30.

11. Олейник Е.А. Бюджетная поддержка кредитования малых аграрных предприятий Украины // Вектор

науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 60-63.

12. Суслов С.А. Законы растениеводства и земледелия // Вестник НГИЭИ. 2012. № 1. С. 119-130.

13. Музыченко А.С., Булавка Л.В. Государственное регулирование развития личных крестьянских хозяйств населения в Украине // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 10-13.

14. Игошин А.Н. Зарубежный опыт поддержки сельского хозяйства в условиях членства во Всемирной торговой организации // Вестник НГИЭИ. 2013. № 9 (28). С. 35-46.

15. Черевко Г.В. Рациональное землепользование в условиях реформирования АПК // Современные проблемы экономики сельского хозяйства и АПК: Материалы Междунар. // Науч-практ. конф. в двух частях Сумской НАУ. Сумы: СНАУ. 2003. Ч.2. С. 282-287.

16. Черевко Г.В. Земля и рынок. Управление земельными ресурсами в условиях рыночной экономики // М.: НПФ «Украинские технологии». 2004. С. 28-35.

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

THE LAND MARKET IN UKRAINE: FORMATION AND DEVELOPMENT

© 2014

O.G. Chirva, doctor of economic Sciences, associate Professor “Marketing and business management”
N.Y. Kogan, Lecturer, Department of Marketing and Business Management
Uman State Pedagogical University named after Paul Tychiny, Uman (Ukraine)

Annotation: The article considers the market of agricultural land, as one of the most controversial and politicized issues of agrarian economy in Ukraine. Proposed a number of innovations and proposals that will have a positive impact on the land market, regulation of the agrarian market and mortgage lending system.

Keywords: Agricultural sector, agricultural enterprises, land, land market, land ownership, land use, mortgage loans, land market, land, agricultural land.

УДК 658.012.1

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

© 2014

Л.А. Коростелёва, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Королевский институт управления, экономики и социологии, Королев (Россия)

Аннотация: В статье рассмотрены основные принципы и специфика налогообложения малого бизнеса в зарубежных странах, применяемые налоговые стимулы и специальные системы налогообложения субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: государственная поддержка малого бизнеса, малый бизнес, налоговые стимулы, особенности налогообложения малых предприятий, инновационная деятельность, налоговое бремя, специальные налоговые режимы.

Малое предпринимательство – один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. Развитие малого бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. На современном этапе повышение роли предприятий малого бизнеса в индустриальных странах - не случайность, а необходимая закономерность, вызванная самим ходом истории и потребностями, которые возникали в процессе развития научно-технического прогресса [1].

Специфика малого бизнеса (социальная значимость и массовость) определила особенности его налогообложения в индустриальных странах, которое ориентировано на долгосрочные цели экономического развития и привязано к реально складывающимся экономическим пропорциям внутри данного сектора. В различных странах при использовании специальных режимов налогообложения преследуются разные цели. Также различны обстоятельства, сопутствующие такому налогообложению, налоговая и юридическая грамотность налогоплательщиков, отличаются возможности контроля и принуждения со стороны налоговых администраций и степень коррумпированности властей. Все это определяет многообразие подходов к налогообложению малого бизнеса.

Изучение опыта индустриальных стран в области налогового регулирования деятельности субъектов малого бизнеса показало, что одним из основных налоговых стимулов, способствующих развитию малых предприятий в развитых странах, является применение в рамках общеустановленной налоговой системы прогрессивных ставок налогообложения. Прогрессивная шкала налогообложения позволяет малым фирмам в период своего становления использовать минимальные ставки налога на прибыль. В дальнейшем, постепенно увеличив объемы производства, такие компании переходят на более высокие ставки, при этом чтобы предприниматели не были заинтересованы в искусственном сдерживании развития предприятий, наивысшая ставка налога на прибыль, как правило, несколько ниже предыдущей [2].

Особое внимание в развитых странах, в отличие от России, уделяется развитию малых инновационных предприятий. Осуществление активной инновационной деятельности в сфере малого бизнеса в Российской Федерации сдерживается рядом объективных и субъективных факторов.

На современном этапе практически во всех развитых индустриальных странах существует система налогового стимулирования инновационной деятельности малых компаний. Так, во Франции действует временное освобождение от уплаты налога на прибыль или частичное его снижение («налоговые каникулы»), которое распространяется на вновь созданные мелкие и средние научно-исследовательские фирмы [3].

Наиболее яркий пример успешной инновационной политики, особенно в целях развития малого и среднего бизнеса, демонстрирует Китай. Высокая степень правового обеспечения в сфере передачи технологий, налоговая система, освобождающая малые предприятия, занимающиеся освоением новых технологий, от налога на прибыль, система их льготного кредитования и финансовой поддержки обеспечили эффективное использование научно-технического потенциала и высокую

прибыль от инновационной деятельности [4]. Основные мероприятия по предоставлению налоговых льгот для малых предприятий, в развитых индустриальных странах отображены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные мероприятия по предоставлению налоговых льгот для малых предприятий, в развитых индустриальных странах

Страна	Предоставляемые налоговые льготы малому бизнесу
Великобритания	Дифференцированные ставки налога на прибыль и НДС (размер ставки зависит от величины дохода); пониженные ставки налога на социальные расходы; ускоренная амортизация; уменьшенный корпоративный налог.
Германия	долговременные кредиты (на 15 лет) под невысокий процент (5-8 %).
США	Налог на прибыль организаций уменьшают на 50 % - так называемый «бонус первого года»; государство погашает около 90% кредитов, взятых хозяйствующими субъектами на развитие малого бизнеса в первые три года деятельности организации; дифференцированные ставки налога на прибыль и НДС (размер ставки зависит от величины дохода).
Франция	В течение первых двух лет малые предприятия не платят налоги в местный бюджет и освобождаются от сбора на акционерные общества; пониженная ставка подоходного налога; отсрочки уплаты ряда налогов при временном недостатке ликвидных средств.
Япония	Малое предприятие имеет право на льготный кредит, юридическую и техническую поддержку, оказываемую в специально созданных центрах; дифференцированные ставки налога на прибыль и НДС (размер ставки зависит от величины дохода).

В налоговой практике развитых стран гораздо чаще применяется упрощенное налогообложение. Упрощенный режим налогообложения направлен в первую очередь на стимулирование развития деятельности субъектов малого предпринимательства.

Таблица 2 - Примеры применения специальных налоговых режимов и их группировка в соответствии с применяемыми инструментами

Страна	Название налога или специального налогового режима, основанного на потенциальном доходе	Группа, к которой относится налог по стандартной классификации
1	2	3
Аргентина	Упрощенный режим для малых предприятий или единый налог	Налоговый патент
Бразилия	Упрощенный режим	Налоговый патент/налог с оборота
Китай	Упрощенный китайский НДС для физических лиц	Налог с оборота
ЮАР	Налог с оборота	Налог с оборота
Мексика	Режим для малых налогоплательщиков	Налог с оборота
Хорватия	Налог на доходы от предпринимательской деятельности и от других источников	Налог с оборота
Польша	Налоговая карта	Налоговый патент
	Единовременный налог на доходы	Налог с оборота
Россия	Упрощенная система налогообложения на основе патентов	Налоговый патент
	Упрощенная система налогообложения с базой в виде доходов	Налог с оборота
	Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	Налог на основе физических индикаторов
Украина	Упрощенная система налогообложения – единый налог (для юридических лиц)	Налог с оборота
	Упрощенная система налогообложения – единый налог (для физических лиц)	Налоговый патент
	Фиксированный налог	Налоговый патент
Узбекистан	Единый налоговый платеж	Налог с оборота/налоговый патент
Казахстан	Специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса (индивидуальных предпринимателей) на основе патента	Налоговый патент/налог с оборота
	Специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса (индивидуальных предпринимателей) на основе упрощенной налоговой декларации	Налог с оборота
	Специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса (юридических лиц) на основе упрощенной налоговой декларации	Налог с оборота
Киргизия	Налог на основе добровольного патента	Налоговый патент
	Упрощенная система налогообложения налогоплательщиков на основе единого налога	Налог с оборота

В соответствии с этим режимом, индивидуальные предприниматели могут быть освобождены от уплаты некоторых видов налогов (наиболее часто в международной практике таким налогом является НДС).

Также возможна замена уплаты совокупности нескольких налогов уплатой единого налога. Выбор базы налогообложения зависит от того, какие налоги предполагается заменить налогом на малый бизнес, а также от возможных трудностей администрирования. База потока наличности является лучшей заменяющей базы налога на прибыль, а использование валовой выручки в качестве базы налогообложения целесообразно только в тех случаях, когда преобладают вопросы эффективности налогового администрирования [5]. В налогообложении потенциального дохода используют один из двух инструментов: налог с оборота или патента. Ниже в таблице 2 приведены примеры применения специальных налоговых режимов и их группировка в соответствии с применяемыми инструментами.

Основополагающими принципами используемых в индустриальных странах специальных режимов для определенных видов деятельности является максимальное соответствие налогового бремени фактической доходности бизнеса и отсутствие дискриминирующих положений [3].

Таким образом, анализируя предпосылки формирования сильного малого бизнеса в зарубежной практике, следует отметить, что, секрет высокой значимости этого сектора в экономике развитых стран заключается в эффективной и результативной государственной политике, направленной на развитие и поддержку малого предпринимательства [6-19]. Специальные налоговые режимы в рамках общей системы налогообложения помогают занять место на рынке, укрепиться и развиться малым предприятиям. Для них это возможность стать полноценными участниками налоговых отношений, что способствует повышению благосостояния страны в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Толмачев И.А. Все о малом предпринимательстве / под. ред. А.В. Касьянова. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2011. 360 с.
2. Александров И.М. Налоговые системы России и зарубежных стран. М.; 2007.
3. Матинов А.С. Применение специальных налоговых режимов субъектами малого бизнеса в системе налогообложения зарубежных стран // Финансовое право. 2005. N 4
4. Мусаева Х.М. Налоговые системы зарубежных стран. Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2011.
5. Жидкова Е.Ю. Налоговое планирование и совершенствование системы налогообложения как составляющие развития предпринимательского сектора в РФ // Экономический анализ: теория и практика. 2008. N 3.
6. Шнайдер О.В., Лапаев П.Ю. О взаимосвязи инноваций и малого бизнеса на современном этапе развития экономических отношений // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 44-46.
7. Вахтина М.А. Доверие к государству как фактор повышения его эффективности // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. 2011. № 1 (40). С. 41-47.
8. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Экономический потенциал как совокупность ресурсов финансово-хозяйственной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 20-22.
9. Шнайдер О.В., Усачев С.А. К вопросу анализа и оценки финансового состояния в условиях рыночной экономики // Вестник Гуманитарного института ТГУ. 2010. № 4. С. 50-52.
10. Вахтина М.А. Особенности российской экономической ментальности // Философия хозяйства. 2011. № 3. С. 158-166.
11. Дубинина Н.А., Ланцман Е.Н. Анализ подходов к формированию промышленной политики // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 4 (28). С. 144-151.

12. Фролова О.А. Малые формы хозяйствования: проблемы и перспективы развития // Вестник НГИЭИ. 2012. № 3. С. 144-162.
13. Черкасова В.А. Выбор оптимальной инвестиционной политики компании в условиях финансовых ограничений // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 3 (14). С. 69-74.
14. Князькина Е.В. Государственная поддержка как фактор эффективного функционирования малого строительного бизнеса в регионе // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 82-85.
15. Вавилов Д.Л., Курганский А.А. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и тенденции развития // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 29-32.
16. Булавко О.А. Процесс формирования и основные инструменты реализации инвестиционно-промышленной политики // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 19. С. 9-11.
17. Маркова О.В. Региональная инновационная система экономики и управление малым бизнесом // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 5 (25). С. 38-42.
18. Мальгин В.А. Рационализация взаимодействия власти и бизнеса в условиях институционально деформированной экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 4 (28). С. 100-105.
19. Овчинников А.В. Инновационный механизм развития малого предпринимательства // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 96-101.

FEATURES OF THE TAX POLICIES OF FOREIGN COUNTRIES IN THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS

© 2014

L.A. Korosteleva, postgraduate student of the Department "Accounting and audit"
Royal Institute of management, Economics and sociology, Korolev (Russia)

Annotation: the article describes the main principles and specifics of taxation of small businesses in foreign countries, tax incentives and special taxation system for small business entities.

Keywords: state support of small business, small business, tax incentives, peculiarities of taxation of small businesses, innovative activity, tax burden, special tax regimes.

УДК 657

К ВОПРОСУ ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2014

А.А. Кузнецов, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Королевский институт управления, экономики и социологии, Королев (Россия)

Аннотация: В статье определена значимость поведения аудита в коммерческой организации. В современной практике как российского, так и западного аудита большое внимание уделяется предварительному планированию, которое начинается на подготовительном этапе.

Ключевые слова: планирование аудита, коммерческая организация, эффективная деятельность, инструменты аудита, аудиторская проверка.

Аудит деятельности хозяйствующего субъекта осуществляется в соответствии с ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ, правилами аудита, стандартами аудиторской деятельности, внутрифирменными стандартами аудиторской деятельности. «Наличие системы внутрифирменных стандартов и ее методологического сопровождения является необходимым показателем профессионализма деятельности аудиторской организации» [1, с.7].

«Внутрифирменные стандарты аудиторских организаций, представляют собой документы, детализирующие и регламентирующие единые требования к организации работ аудиторских организаций, осуществлению и оформлению аудиторских услуг» [2,20]. Следует отметить, что в современной практике как российского, так и западного аудита большое внимание уделяется предварительному планированию, которое начинается на подготовительном этапе [3, с. 158].

Планирование аудита регламентируется Российским правилом (стандартом) № 3 «Планирование аудита». В соответствии с ним, планирование аудита предполагает разработку общей стратегии и детального подхода к ожидаемому характеру, срокам проведения и объему аудиторских процедур.

Планирование аудиторской проверки должно начинаться с изучения деятельности и среды, в которой организация осуществляет свою деятельность, а также стадий ее развития (жизненного цикла).

В соответствии с правилом (стандартом) N 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» «Аудитор должен изучить деятельность аудируемого лица и среду, в которой она осуществляется, включая систему внутреннего контроля, в объеме, достаточном для выявления и оценки рисков существенного искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности, явившегося следствием ошибок или недобросовестных действий руководства и (или) работников аудируемого лица, а также достаточном для планирования и выполнения дальнейших аудиторских процедур».

Понимание деятельности аудируемого лица и среды, в которой она осуществляется, имеет большое значение при проведении аудита. В частности, такое понимание дает основу для планирования аудита и выражения профессионального суждения аудитора об оценке рисков существенного искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности и ответных действиях в связи с этими рисками в процессе аудита, таких, как:

а) установление уровня существенности и оценка того, остается ли суждение о существенности неизменным в процессе проведения аудита;

б) рассмотрение уместности выбора и порядка применения учетной политики и адекватности раскрытия информации в финансовой (бухгалтерской) отчетности;

в) выявление областей аудируемого лица, требующих особого внимания аудитора, в частности операции со связанными сторонами, уместность допущений руководства о непрерывности деятельности организации или изучение целей хозяйственных операций;

г) определение ожидаемых хозяйственных показателей аудируемого лица для использования их при выполнении аналитических процедур;

д) планирование и выполнение дальнейших аудиторских процедур в целях сокращения аудиторского риска до приемлемо низкого уровня;

е) оценка достаточности и надлежащего характера полученных аудиторских доказательств, таких, как уместность допущений, а также устных и письменных заявлений и разъяснений руководства аудируемого лица.

В этой связи аудитору весьма важно понимать, на каком этапе развития находится хозяйствующий субъект (жизненный цикл предприятия).

Жизненный цикл предприятия – совокупность стадий развития, которые проходит организация за период своего существования (материал из Википедии).

По мере перехода организации от одной стадии развития к другой, происходит накопление организационных проблем. Менеджерам важно представлять, являются ли эти проблемы следствием принятия неверных управленческих решений, могут ли они быть разрешены путем незначительных корректировок системы управления или они свидетельствуют о приближении следующей стадии жизненного цикла, а следовательно, связаны с необходимостью проведения организационных изменений.

Таким образом, эффективная и устойчивая деятельность организации во многом зависит от того, как менеджеры и работники понимают, оценивают и учитывают в своих действиях ее жизненный цикл и каждую его стадию.

Для выбора инструментов аудита, аудитор должен понять на какой стадии развития находится коммерческая организация. Также он должен дать оценку стадии развития, для того, чтобы пользователь отчетности и руководство экономического субъекта имели возможность провести организационные изменения, способствующие успешному функционированию бизнеса.

Общий план должен служить руководством в осуществлении программы аудита. Он оформляется в виде таблицы 1 [4].

Таблица 1. План аудиторской проверки ХХХ

Проверяемая организация	
Период аудита	
Количество человеко-часов	
Руководитель аудиторской группы	
Планируемый аудиторский риск	
Планируемый уровень существенности	

№ п/п	Планируемые виды работ	Период проведения	Исполнитель	Примечания
1	2	3	4	5
1	Ознакомление с финансово-хозяйственной деятельностью организации			
2	Оценка риска средств контроля			
3	Инструктирование специалистов			
4	Контроль за выполнением плана обеспечения качества работы специалистов			
5	Контроль за ведением рабочей документации и надлежащим оформлением результатов аудита			
6	Изучение учетной политики на 20__ год			
9	Ознакомление со структурой капитала и курсом акций			
10	Ознакомление с порядком распределения прибыли остающейся в распоряжении организации			
11	Проверка операций по учету основных средств и нематериальных активов			
12	Проверка инвестиционной деятельности, по заемным средствам			
13	Проверка расчетов с кредиторами и дебиторами, а также расходов будущих периодов			
14	Проверка по счетам расчеты по налогам и сборам, расчеты по социальному страхованию и обеспечению по видам налогов и сборов			
15	Проверка расшифровки по элементам затрат и видам доходов и расходов			
16	Проверка счетов запасов			
17	Проверка движения денежных средств			
18	Предоставление общего отчета о поделанной работе			
19	Предоставление аудиторского заключения аудируемому лицу			

Следующим этапом проведения проверки является составление программы, характеризующей временные рамки (сроки) и объем запланированных аудиторских процедур, необходимых для выполнения общего плана аудиторской проверки. Программа аудита включает в себя те же этапы, что и общий план, является его развитием и представляет собой детальный перечень аудиторских процедур, необходимых для практической реализации плана аудита [4-13].

В процессе подготовки программы аудитор обязан принимать во внимание полученные им оценки неотъемлемого риска и риска средств контроля, а также требуемый уровень существенности, который должен быть обеспечен при процедурах проверки по существу, временные рамки тестов средств контроля и процедур проверки по существу, координацию любой помощи, которую предполагается получить от аудируемого лица, а также привлечение других аудиторов или экспертов. Аудитору следует документально оформить программу аудита, присвоить номер (код) каждой проводимой аудиторской процедуре, чтобы аудитор в процессе работы мог дать ссылки на них в рабочих документах. Программа аудита составляется в виде таблицы (см.таблицу 2) [14].

Таблица 2. Программа аудиторской проверки ХХХ

Проверяемая организация	
Период аудита	
Количество человеко-часов	
Руководитель аудиторской группы	
Планируемый аудиторский риск	
Планируемый уровень существенности	

№ п/п	Перечень аудиторских процедур по разделам аудита	Период проведения	Исполнитель	Рабочие документы аудитора	Примечания
1	2	3	4		5
1	Ознакомление с финансово-хозяйственной деятельностью организации				
2	Определение стадии развития предприятия (организационная диагностика)				
3	Ознакомление с сопоставимыми данными, если это возможно				
4	Изучение аудиторских заключений за предшествующие периоды				
5	Тестирование средств контроля				
6	Инструктирование специалистов				
7	Контроль за выполнением плана обеспечением качества работы специалистов				
8	Контроль за ведением рабочей документации и надлежащим оформлением результатов аудита				
9	Анализ учетной политики на соответствие МСФО				
10	Анализ бухгалтерской отчетности				
11	Проверка операций по учету основных средств и нематериальных активов				
11.1	Движение по группам				
11.2	Метод начисления амортизации				
11.3	Договора аренды и лизинга				
11.4	Проведение переоценок				
12	Проверка инвестиционной деятельности, по заемным средствам				
12.1	Движение по видам				
12.2	Порядок оценки				
12.3	Сроки получения и погашения				
12.4	Обеспечение				
12.5	Процентные ставки				
13	Проверка расчетов с кредиторами и дебиторами, а также расходов будущих периодов				
13.1	Развернутое сальдо по счетам				
13.2	Безнадежные и сомнительные задолженности				
13.3	Создание резерва				
13.4	Анализ дебиторской и кредиторской задолженности по видам				
13.5	Отнесение дебиторской и кредиторской задолженности к долгосрочной и краткосрочной				
13.6	Движение по счету расходы будущих периодов				
14	Проверка по счетам расчеты по налогам и сборам, расчеты по социальному страхованию и обеспечению по видам налогов и сборов				
15	Проверка расшифровки по элементам затрат и видам доходов и расходов				
16	Проверка счетов запасов				
17.1	Расшифровка по видам запасов				
17.2	Определение неликвидных запасов				
17.3	Запасы в залоге				
18	Проверка движения денежных средств				
19	Предоставление общего отчета о поделанной работе				
20	Предоставление аудиторского заключения аудируемому лицу				

Организационная диагностика проводится в несколько этапов с помощью специальных методов:

- анализ характеристик организации;
- экспертное оценивание;
- изучение и обсуждение стадий жизненного цикла;
- обработка и анализ результатов;
- комментарии и выводы. Анализ управленческих ошибок.

Анализ характеристик организации начинается с анализа устойчивости хозяйствующего субъекта. Для этого необходимо выявлять не только повышение или снижение позиции организации, но и оценить успешность деятельности как продвижение по стадиям жизненного цикла. Это поможет учесть как возможности организации, так и риски, обусловленные прохождением каждой фазы жизненного цикла, чтобы подтвердить устойчивость развития хозяйствующего субъекта. Также это поможет собрать необходимые доказательства о непрерывности деятельности аудируемого лица.

Способность организации выступать генератором потока денежных средств, либо, напротив, ее нацелен-

ность на расходование денег над их поступлением является определяющей в подходе к анализу успешности деятельности жизненного цикла и удовлетворенности финансового состояния. Жизненный цикл организации тесно связан с объемом производства и продаж, соответствующей динамикой финансовых элементов, квалифицирующих финансово-хозяйствующее состояние и допускающих прямо или косвенно количественное измерение.

Во многих исследованиях как российских, так и зарубежных экономистов отмечается, что положительная динамикам развития должна подтверждаться ликвидностью бизнеса и ликвидностью капитала. Следовательно, аудитор должен проводить анализ ликвидности капитала на всех стадиях жизненного цикла. Использование этих аналитических процедур поможет выявить особенности деятельности аудиторского лица и помочь при определении характера, временных рамок и объема других аудиторских процедур. На каждом этапе развития организации, аудитору необходимо обращать внимание на факторы, свойственные именно данному этапу развития для усиления контроля за наиболее значимыми показателями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сиротенко Э.А. Внутрифирменные стандарты аудита: учебное пособие /Э.А. Сиротенко – М.:КОНРУС, 2005.
2. Подольский В.И. Стандарты аудиторской деятельности. Учеб. Пособие для стандартов ВУЗов обучающих по специальности 060500 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит. / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова, под ред. Профессора В.И. Подольского. – М.: ЮНИТИ-ДАНЛ, 2004.
3. Миронова О.А., Азарская М.А. Аудит: теория и методология: учебное пособие для студентов обучающихся по специальности «бухгалтерский учет, анализ и аудит» - М.: Омега – Л, 2007.
4. Шнайдер О.В., Усачев С.А. К вопросу анализа и оценки финансового состояния в условиях рыночной экономики // Вестник Гуманитарного института ТГУ. 2010. № 4. С. 50-52.
5. Никифорова Е.В., Вокина Е.Б. Отдельные методологические аспекты инновационного внутреннего аудита // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 82-86.
6. Фролова О.А. Аудит эффективности использования государственной финансовой поддержки сельскохозяйственных организаций // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 5 (6). С. 92-109.
7. Парамонова Л.А. Внутренний операционный аудит денежных средств и их эквивалентов // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 19. С. 167-173.
8. Коростелева Л.А. Различия судебно-бухгалтерской экспертизы и внешней аудиторской проверки // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 17-19.
9. Мамушкина Н.В. Внутренний аудит как эффективный метод управления организацией // Вестник НГИЭИ. 2013. № 1 (20). С. 48-63.
10. Венжега Д.И. Теоретические основы организации бухгалтерского учета // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 35-37.
11. Аймурзаева Я.Г., Рыжков Д.В. Анализ состояния и оценка эффективности энергетического аудита в России // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 4 (28). С. 106-112.
12. Мамушкина Н.В. Нормативно-правовое обеспечение аудита затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции животноводства // Вестник НГИЭИ. 2013. № 11 (30). С. 44-59.
13. Суздалева Н.Ю. Стратегический аудит: понятие и сущность // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 4 (26). С. 164-166.
14. Никифорова О.А. Аудит корпоративной отчетности: сущность, методология и технология. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.12 – бухгалтерский учет, статистика. – М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2009.

TO THE QUESTION OF PLANNING THE AUDIT OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION

© 2014

A.A. Kuznetsov, graduate student of "Accounting and Audit"
Korolevsky Institute of Management, Economy and Sociology, Korolev (Russia)

Annotation: In the article the importance of conduct audit in commercial organizations. In modern practice, both Russian and Western audit great attention is paid to the preliminary plan, which begins at the preparatory stage.

Keywords: audit planning, commercial organization, performance, auditing, audit.

УДК 334.784

НЕОБХОДИМОСТЬ И ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИХ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

© 2014

Г.М. Кулапина, доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент»
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Аннотация: Усложнение экономических отношений в современном обществе требуют адекватных форм взаимодействия хозяйствующих субъектов. Одним из эффективных способов объединения различных потенциалов для получения синергетического результата является горизонтальная интеграция в форме сетевого партнерства. Это позволит различным субъектам (бизнесу, государству и обществу) согласовывать свои интересы друг с другом и с особенностями развития рыночных отношений.

Ключевые слова: интеграция, инновационный потенциал, мезоэкономическая система, синергетический эффект, частно-государственное партнерство.

В современных экономических условиях, которые складываются под влиянием геополитических процессов, необходимо сконцентрировать усилия хозяйствующих субъектов, объединив различные ресурсы для достижения согласованной цели: оптимально использовать и развивать инновационный потенциал. Под потенциалом будем понимать способность и готовность экономических субъектов к развитию, отвечающего требованиям рынка. Если способности зависят от наличия определенных ресурсов (материально-технических, финансовых, трудовых, интеллектуальных), то готовность определяется умением эффективно реализовать и преумножить данные ресурсы. Наличие первых не гарантирует успех на рынке, а вот второе условие является обязательным для инновационного развития. Данное конкурентное преимущество проявляет себя в эффективном управлении, позволяющем оптимально достигать поставленных целей. Оптимальность обеспечивается согласованием различных требований и условий, предъявляемых внешней и внутренней средой. Возможной формой для согласованных и скоординированных действий экономических субъектов является их интеграция.

На практике интеграция стала широко использоваться в 1950-60-е годы, сначала для отражения процессов, происходящих на уровне межнациональных образований и блоков, а позже было перенесено на уровень предприятий [1]. Обобщенно внедрение феномена интеграции в различные области управления экономическими процессами представлено в табл. 1.

Таблица 1- Теоретические подходы к внедрению интеграции на микро- и мезоуровнях

№	Раздел теории управления	Содержание подхода к внедрению интеграции
1	Институциональная теория	Интеграция – средство экономии на трансакционных издержках (О. Уильямсон, Р. Коуз). Интеграция – результат стремления избежать неоправданные риски в предложении необходимых ресурсов (К. Дж. Эрроу)
2	Неоклассическая теория фирмы	Интеграция – способ значительной экономии от масштаба (Р. Блэйер, Д. Казерман)
3	Теория отраслевых рынков	Интеграция рассматривается в качестве средства для снижения конкуренции (Дж. Бейн, Э. Мейсон). Интеграция позволяет фирмам, контролирующим ситуацию на рынке, расширить и упрочить свою власть (П. Портер, Дж. Ливси, А. Лаффер)
4	Управленческая теория	Интеграция – метод разрешения конфликтов интересов между акционерами и менеджментом компании (Г. Демсец, М. Дженсен).
5	Синергетический подход	Интеграция – средство получения спектра преимуществ экономии от масштаба и охвата; экономии издержек, диверсификации и комбинирования ресурсов (Р. Баззел, К. Кларк, Ф.Ч. Эванс)

Аналитическое обобщение изложенной в таблице информации дает возможность сделать вывод, что во всех случаях указывается на цель интеграции и ни в одном не сказано за счет какого принципа интеграция может дать положительный эффект, который называют эффектом синергизма. Последний означает получение результата от этого соединения более суммы индивидуальных результатов частей целого.

Такой эффект от интеграции можно получить за счет принципа взаимодополнения потенциалов экономических субъектов. Дублирование же сильных элементов потенциалов не сможет дать комплексной реализации всех функций инновационного развития. Боле того, в этом случае при отсутствии любого другого элемента потенциала образуется вакуум управления какой-либо функцией, управление инновационным развитием дополняется неоправданными затратами. Учитывая эти замечания, дадим свое определение интеграции. Интеграция – это процесс согласованной совместной деятельности на основе взаимодополнения различных потенциалов с целью получения интегрированного эффекта от данного взаимодействия.

Для уяснения особенностей интеграции и ее роли в экономической деятельности хозяйствующих субъектов систематизируем виды данных процессов и дадим им характеристику (таблица 2).

К методам вертикальной интеграции относятся:

- консолидация - включение интегрируемой фирмы в основную в качестве подразделения либо в качестве дочернего предприятия (филиала). Консолидированной в этой связи называется компания, осуществляющая самостоятельное производство более 50% выпуска продукции;

- группировка - создание группы из интегрируемых предприятий и основной компании, связанной либо взаимными отношениями собственности (обмен акциями), либо взаимными управленческими связями (включение в состав совета директоров одного предприятия представителей другого), либо предоставлением различных услуг (разработка технологии, социально-бытовое обеспечение, информационно-рекламное обслуживание и т.д.);

- франчайзинг - предоставление интегрируемой компании права пользования торговой маркой, ноу-хау, материально-техническими ресурсами, принадлежащими интегратору;

- целевая пролонгация - достижение интеграции за счет целенаправленного сознательного продления срока договоров о поставке (даже в ущерб рыночной конъюнктуре) с целью формирования долговременных устойчивых интеграционных связей.

Методы горизонтальной интеграции включают:

- делегирование функций интегратору - передача права решения ряда вопросов основному (интегрирующему) предприятию; создание ассоциация, или межфирменных органов управления; создание консультативных органов при ограничении полномочий каждого из интегрируемых предприятий в согласованной области. В этих случаях некоторые вопросы интегрированные

предприятия могут решать лишь после утверждения в консультативном органе; создание общих финансовых органов (банков, холдингов); создание органов управления имуществом (трастов); группировка, т.е. взаимный обмен акциями или иная форма участия в прибылях друг друга.

Таблица 2 - Основные виды интеграции и их характеристика

№	Вид интеграции	Характеристика
1	Внутренняя	Осуществляется на основе построения стойких горизонтальных связей собственными ресурсами организации и затрагивает только ее структурные подразделения
1.1	внутренняя вертикальная	Имеет место при объединении структурных подразделений в службы для лучшего выполнения управленческих функций
1.2	межфункциональная горизонтальная	Позволяет интегрировать усилия всех структурных подразделений и служб предприятия для получения заданного конечного результата
2	Внешняя	Осуществляется на основе построения горизонтальных связей со стейкхолдерами путем объединения усилий нескольких предприятий или организаций (научных, образовательных, инфраструктурных)
2.1	внешняя вертикальная	Имеет место при объединении предприятий, связанных между собой технологически, по участию в цепочке создания ценностей
2.2	межорганизационная	Производится объединение не только процессов, но и объектов (организаций), поставок (поставщик-закупки-производство-дистрибьюция-потребитель)
2.3	диагональная	Предусматривает установление интеграционных связей с таким предприятием, которое не является смежным или однородным для данного, но включено в технологическую цепочку, содержащую однородные или (потенциально) смежные предприятия

- формирование финансово-промышленных групп (ФПГ), во главе управления которой стоит финансовая организация, как правило, крупный банк. Цель создания такой интегрированной структуры – эффективное управление инвестициями для развития промышленного производства. Несмотря на добровольное объединение участников ФПГ, финансовая власть носит централизованный характер и определяет особенности всех других взаимоотношений. В данном случае мы отнесли бы данный вид интеграции по степени развития партнерских отношений к примитивной, характерные черты которой описаны ниже в таблице 3.

Как показывают данные таблицы 3, наиболее цивилизованная интеграция партнеров характеризуется делегированием процесса управления компетентностному органу в целях согласованности и скоординированности действий для получения синергетического эффекта.

В настоящее время особенно актуальным становится объединение инновационных потенциалов экономических субъектов. При этом это не простое механическое объединение, а органическое, обоснованное определенной ролью каждого хозяйствующего субъекта и его экономическими отношениями с другими. Только в этом случае данную интеграцию можно назвать системой, а уровень их взаимоотношений - мезоэкономический.

Интеграция инновационных процессов мезоэкономических систем решает следующие задачи:

1. Формирования общей системы управления инновационным развитием в целях повышения конкурентоспособности мезоэкономической системы (МЭС);
2. Обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности и качества производства продукции, определяемого требованиями рынка;
3. Сетевая организация координации деятельности всех участников инновационного процесса, включая и поставщиков ресурсов;
4. Создания единой информационной системы инновационной инфраструктуры МЭС.

Таблица 3 - Виды интеграции в зависимости от степени развития партнерских отношений

№	Название	Признаки
1	Варварская или «дикая»	• формальным пониманием преимуществ интеграции; • пониманием зависимого положения партнёра от предприятия-интегратора по определённым вопросам; • использование этого зависимого положения для получения односторонней выгоды; • формальный учёт интересов партнёра вплоть до игнорирования; • сопротивление партнёра такому его использованию; • преодоление этого сопротивления силовыми методами; • неустойчивый характер взаимодействия по сотрудничеству; • преобладание отдельных соглашений о сотрудничестве по каким-то отдельным вопросам; • контроль за соблюдением соглашений берёт на себя более заинтересованная в интеграции сторона.
2	Примитивная интеграция	• осознанием конкретных преимуществ интеграции по каждому из направлений и в системе направлений сотрудничества; • пониманием не только зависимости одного от другого, но и взаимозависимости друг от друга; • преодоление эгоцентрического характера взаимоотношений и выработка взаимовыгодных условий сотрудничества; • соблюдение долгосрочных соглашений о сотрудничестве; • контроль за соблюдением соглашений без создания совместных органов (иногда появляются «наблюдательные советы» без реальных полномочий)
3	Цивилизованная интеграция	• осознание принципиальных преимуществ интеграции друг с другом; • формирования ценности интеграции с партнером вне зависимости от обстоятельств, которая позволяет преодолевать возникновение текущих проблем; • осознание заинтересованности в совместном и согласованном развитии; • появление готовности учесть временные трудности партнера, скорректировать в связи с этим свои обязательства, помочь партнеру по интеграции в сложный момент и пр.; • подстройка внутреннего устройства в случае необходимости для более успешной интеграции с партнером; • создание совместных надгосударственных органов обеспечивающих координацию и решение спорных вопросов. • создание общих органов управления, которые имеют полномочия предписывать (определяющая функция) • принятие обеими сторонами управленческого воздействия • ответственность за реализацию предписанного • готовность сторон перестраивать свое внутреннее устройство, внутренние механизмы под критерии интеграционной целостности • возможность смены лидерства • создание единой стратегии совместного интеграционного развития • создание концептуального видения интегрированного объекта

Для решения данных задач необходимо преодолеть определенные барьеры, которые стоят на пути интеграции инновационных процессов предприятий мезоэкономических систем. Данные проблемы в виде упорядоченного списка объединяются следующим образом:

Проблема 1. Слабая система взаимодействия предприятия с потребителем (как в сфере B2B, так и в сфере услуг). Как следствие – отставание в реагировании на изменения рынка.

Проблема 2. Отсутствие синхронизации информационных потоков в единой информационной среде мезоэкономической системы. Систематизация информационных потоков, снижение их избыточности, повышение их открытости и максимальное использование интернет-технологий – пути решения проблемы.

Проблема 3. Неэффективное управление запасами (появление избыточных ресурсов, готовой продукции на складах предприятия или задержки в поставках). Снизить влияние проблемы можно созданием систем «точно в срок», «бережливое производство», логистической интеграции с поставщиками.

Проблема 4. Десинхронизация логистических цепей, когда незначительные колебания спроса конечного потребителя вызывают лавинообразный эффект нарастающих колебаний переменных материальных потоков других участников процесса. Внедрение системы стратегического анализа и планирования способствует сглаживанию колебанию спроса – и ликвидации неконтролируемых эффектов дефицита, а также шоковых эффектов.

Как показывает анализ выделенных проблем, все они имеют разноплановый характер, решение которых зависит от разных субъектов рынка, в том числе и государственных.

Новые процессы и явления, вызванные формированием рыночных отношений, требуют адекватных подходов к организации взаимосвязей между органами местного самоуправления и хозяйствующими субъектами, последних между собой и с элементами обслуживающей и обеспечивающей инфраструктуры. В качестве одного из новых подходов к развитию инновационной активности бизнеса на территории нашей области можно предложить системную мезо-интеграцию, что позволит сформировать единое информационно-образовательное пространство, устранить межведомственные барьеры для решения вопросов развития образования, эффективнее использовать материальные и кадровые ресурсы, обеспечить быструю и гибкую адаптацию системы профессионального образования к изменениям рынка труда, подготовку кадров различной квалификации для нужд инновационно-ориентированной экономики.

В 2015-2020 гг. должна быть усилена роль государства как модератора сетевых взаимодействий, инициатора частно-государственных партнерств. При этом может быть использован опыт европейских стран по созданию технологических платформ [2; 3] Это обеспечит переход к «почкованию» инноваций, стимулирует создание новых рынков в опережающем режиме, что позволит отечественным производителям выступать на них в роли лидеров-локомотивов при условии разделения рисков между бизнесом и органами власти.

Нельзя не согласиться с мнением ведущих экономистов, что по мере перехода общества к экономике знаний роль межорганизационных сетей с широким использованием информационных технологий значительно повышается [4]. Они помогут разработать стратегию предприятия, исследуя информацию о его возможностях на основе тенденций развития правовых, экономических, социально-демографических и технологических факторов конкурентной среды, а также сильных и слабых сторонах предприятия. Изменения, связанные с переходом в историческую фазу «информационного общества», далеко не однозначны и представляют собой сложное сочетание центростремительных и центробежных тенденций. Однако общая тенденция очевидна: происходит формирование «сетевого общества» — динамичной открытой системы, основу которой составляют «сети производства, власти и опыта, которые образуют культуру виртуальности в глобальных потоках. В отличие от кластерного подхода (ориентированного на доминирование одного члена такого объединения над другими, а также на территориальную ограниченность управления), сетевая структура инновационного управления не имеет географических ограничений, а зависимость организаций будет не иерархической, а процессной. В инновационной экономике эффективное выполнение новых функций управления осуществляется в рамках сетевых структур и горизонтальных отношений без дорогостоящей организационной надстройки. Осуществляемые в таких организациях крупномасштабные инновационные проекты требуют объединения усилий многих квалифицированных работников различных профилей при сохранении производственно-хозяйственной самостоятельности их базовых организаций. Бизнес-сети многими исследователями рассматриваются как выгодная стратегия для малых и средних предприятий, помогающая им развиваться без обременительного наращивания заемных ресурсов, сопряженных с ростом зависимости и ограничением свободы инвестирования. Сетевые формы, связывая множество малых и средних компаний в единые структуры, делают их способными успешно конкурировать с ТНК и холдингами, проявляют и усиливают их преимущества, заключающиеся в гибкости и приспособляемости к запросам рынка.

Исходя из этого, обоснована ведущая роль *органов сетевого управления инновационными процессами* за счет учета современного уровня локализации информационного, инфраструктурного и финансового обеспечения развития инновационной мезо-среды в социально-экономических системах.

Таким образом, главное, что необходимо сделать для развития инновационной активности территориальных субъектов Приволжского Федерального округа и обеспечения конкурентоспособности на макро-рынке – это интегрировать в 2015-2017 гг. разрозненные усилия различных субъектов, заинтересованных в экономическом развитии территории, при этом сделать это на основе горизонтальных связей в управлении, т.е. создания межорганизационных сетей и частно-государственного партнерства. В дальнейшем это позволит на основе использования концепции управления знаниями определять оптимальные пути развития мезоэкономических систем в изменяющихся рыночных условиях. В этой связи, последующие научные изыскания должны определить особенности и механизмы управления интеллектуальными ресурсами в интегрированных сетевых структурах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Реус А. О методе правления знаниями в процессах интеграции машиностроительной корпорации / Реус А., Зинченко А, Крайчинская С, Талянский Д. [Текст] — М.: Издательский дом «Дело», РАНХиГС, 2011.

2. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? / Дежина И.Г. - М.: Издательство Института Гайдара, 2013. - 124 с. : ил. - (Научные труды / Издательство Института эконом. политики им. Е.Т. Гайдара; № 164Р)

3. Лукша О.П. Европейские технологические платформы: возможности использования европейского опыта для создания нового инструмента содействия инновационному развитию российской экономики [Текст] // Инновации, 2010. – №9 и интернет-портал «Российский фонд технологического развития» [Электронный ресурс] // http://www.rftr.ru/

4. Бек М.А. Методология исследования сетевых форм организации бизнеса [Текст] : коллект. моногр. /, Н. Н. Бек, Е. В. Бузулукова и др. ; под науч. ред. М. Ю. Шерешевой ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014.

NEED AND FORM OF INTEGRATION OF ECONOMIC UNITS FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL

© 2014

***G.M. Kulapina*,** doctor of economical science, professor of the chair “Management”
Volga State University of Service, Togliatti (Russia)

Annotation: the Complexity of economic relations in modern society require adequate forms of interaction between economic agents. One of the effective ways of combining different capacity to produce a synergistic result is horizontal integration in the form of a network of partnerships. This will allow different actors (business, government and society) to align their interests with each other and with the peculiarities of development of market relations.

Keywords: integration, innovation, meso-economic system, synergetic effect, the public-private partnership.

УДК 338.24.01

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТАРГЕТ-КОСТИНГ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2014

К.Ю. Курилов, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
А.А. Курилова, доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: Российский рынок автотранспортных средств показывает отрицательную динамику, по итогам 2013 года объем продаж автомобилей сократился на 5,5 %, а по итогам 2014 на 7 % по сравнению с аналогичным периодом прошедшего года. При этом наибольший спад продаж испытали отечественные бренды (-15 %). Таким образом, перед отечественными производителями стоит задача повышения конкурентоспособности своей продукции, которая в первую очередь определяется ценой на готовый продукт – автомобиль. Практика деятельности зарубежных компаний показывает что одним из способов оптимизации цены на автомобиль является система тарег-костинг позволяющая получить автопроизводителю необходимую цену на продукцию.

Ключевые слова: автомобилестроение, таргет-костинг, себестоимость, целевая себестоимость, дрифтинг-затраты, затраты плюс.

По итогам 2013 года российский рынок автотранспортных средств показал отрицательную динамику, объем продаж легковых автомобилей снизился на 2,6 млн. шт. или 5,5 %. Основной фактор, повлиявший на снижение объемов продаж автомобилей в 2013 году – падение объемов продаж отечественных автомобилей. Объемы продаж снизились на 16 %, с 580 тыс. шт. до 487 тыс. шт. [1, с.1]. В первом квартале 2014 года указанная тенденция получила продолжение, по сравнению с аналогичным периодом 2013 года продажи упали на 7 % [2, с.1]. Как и в прошлом году, лидерами снижения являются производители отечественных автомобильных брендов. Сложившаяся ситуация вновь ставит вопрос о будущем российского автопрома. В сложившейся ситуации российским автопроизводителям необходимо принимать широкий спектр мер: улучшение качества выпускаемых автомобилей, улучшение их потребительских свойств. Вместе с тем наиболее проблемным вопросом остается цена на реализуемый автомобиль. Не секрет что наряду с усилением конкуренции происходит рост основных факторов формирующих цену на автомобиль – всех видов энергии, металла, комплектующих и затрат на оплату труда. В этой связи очень актуальным использование системы таргет-костинг – целевого формирования себестоимости [3, с.145].

Система таргет-костинг (японское название - genka kikaku) появилась в Японии в 1970-е годы. В настоящее время она применяется предприятиями различных отраслей промышленности и сферы услуг на этапе проектирования изделия (оказания услуг), планирования его себестоимости и производства.

Наибольшее развитие данная система получила на тех предприятиях, которые работают на международных рынках в условиях жесткой конкуренции и, прежде всего, связаны с автомобилестроением и электроникой, то есть в тех отраслях, где японские предприятия ведут агрессивную маркетинговую политику, вытесняя с рынка своих конкурентов [4, с.225]. Уже много лет система таргет-костинг используется на производственных предприятиях, особенно в инновационных отраслях, где постоянно разрабатываются новых модели и виды продукции. Таргет-костинг использует приблизительно 80% крупных японских компаний (Toyota, Nissan, Sony, Matsushita, Nippon Denso, Daihatsu, Cannon, NEC, Olympus, Komatsu и многие другие), а также значительная часть известных американских и европейских компаний (Daimler/Chrysler, ITT Automotive, Caterpillar, Procter & Gamble и др.), которые добиваются высокого качества и рентабельности своей продукции. Однако, по сравнению с японскими компаниями, американские компании внедряют таргет-костинг значительно медленнее. Это объясняется их большей приверженностью привычным инструментам управления затратами и методам калькулирования себестоимости, которые традиционно используются в американской модели управленческого учёта.

Сравнение процессов планирования и управления затратами на предприятиях США и Японии указывает на то, что предприятия, получающие информацию от традиционных систем учета затрат, тратят больше времени и денежных средств на процесс создания продукции. Это объясняется тем, что механизмы обратной связи традиционных систем позволяют выяснить предполагаемые затраты производства лишь в конце процесса разработки продукции. Если затраты на производство продукции превысят рыночную цену, то исследования начинаются сначала.

В свою очередь, таргет-костинг помогает руководству компании принимать решения о производственной программе уже на ранних стадиях жизненного цикла продукта (на стадии его разработки). «Новый метод учета и контроля затрат (таргет-костинг) характеризуется трансформацией вопроса «Во что обходится производство продукции?» в вопрос «Какую себестоимость разрешено иметь данному продукту?». Другими словами, система таргет-костинг ориентируется на рыночные условия. Ее задачей является снижение затрат при создании новых продуктов и услуг с целью достижения запланированного уровня прибыли.

Система таргет-костинг – это целостная концепция управления, поддерживающая стратегию снижения затрат и реализующая функции планирования производства новых продуктов, превентивного контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными реалиями.

Система таргет-костинг исходит из того, что изделие (услуга) может быть продано по цене, не превышающей рыночную цену. Следовательно, сначала должна быть определена рыночная цена на данный вид продукции, затем установлен желаемый размер прибыли, и лишь потом рассчитан максимально допустимый размер себестоимости. Другими словами, данный метод предполагает наличие такой себестоимости продукции, которая при цене, жестко заданной рынком, позволит предприятию получить прибыль. При этом разрабатываемые продукты должны соответствовать требованиям рынка по качеству, срокам поставки и цене.

Рыночная цена в данном методе называется базовой ценой (target price), желательная разница между себестоимостью и продажной ценой называется целевой прибылью (target profit), а себестоимость, по которой изделие должно быть изготовлено, называется целевой себестоимостью (target cost).

Понятие «целевая себестоимость» отличается от понятия «плановой себестоимости», существующего в российской практике учета и планирования. Отличие главным образом заключается в том, что плановая себестоимость рассчитывается на основании норм и нор-

мативов, существующих на данном предприятии, которые, в свою очередь, ориентируются на существующие технологии производства, характеристики выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Таким образом, плановая себестоимость представляет собой средние (в некоторых случаях - наилучшие) значения о затратах предшествующих периодов. В свою очередь, целевая себестоимость - это значение себестоимости, максимально допустимое рыночными условиями [5, с.19].

С тем чтобы продукция могла быть правильно спозиционирована на рынке, необходимо получить по возможности более точную информацию о желаниях и требованиях покупателей к данному продукту, а также установить цены, по которым возможно реализовать данные продукты. Особое внимание обращается на то, какие качества продукции покупатель считает наиболее важными. Например, проводятся опросы потребителей, что следует добавить, какое качество изделия покупатели считают оптимальным, какой размер предпочитают?

Полученные данные анализируются с позиций сокращения стоимости и усовершенствования процесса производства. Выделяются различные признаки продукта, требующие усовершенствования, решается вопрос о возможной замене основных материалов на материалы другого сорта (если это конечно возможно), качества; о сокращении числа деталей в конструкции, применении товаров-заменителей.

Таким образом, отличительными чертами системы таргет-костинг являются следующие:

1) постоянное ориентирование на требования рынка и клиентов;

2) определение целевых затрат для новых продуктов с тем, чтобы при определенных рыночных условиях достичь среднесрочных и долгосрочных финансовых результатов, заданных руководством предприятия;

3) влияние на величину себестоимости продукции желаний потребителей в отношении качества продукции и сроков ее изготовления;

4) рассмотрение продукта в течение всего его жизненного цикла в качестве единого целого.

Идеальный процесс таргет-костинга может быть представлен следующей схемой.

Предприятие проводит маркетинговое исследование и в зависимости от позиционирования нового продукта или новых услуг на рынке устанавливает потенциальную рыночную цену на данную продукцию (услуги), определяет возможный объем ее (их) реализации. При этом выделяются такие характеристики и свойства продукта и услуг, которым потребители отдают наибольшее предпочтение.

Спрогнозированная в ходе маркетингового исследования выручка от реализации становится базой для исчисления так называемых «допустимых расходов» (в американской практике учета: allowable costs), содержащих в себе все расходы по данному продукту в течение всего жизненного цикла. Допустимые расходы рассчитываются как разность между спрогнозированной выручкой и частью запланированной прибыли, относящейся к данному продукту. При этом допустимые затраты калькулируются в разрезе компонентов (например, деталей автомобиля) и выполняемых ими функций.

Затем, исходя из действующих на предприятии технологий производства, определяют затраты на производство каждого компонента нового продукта. Такие затраты в системе таргет-костинг называются дрифтинг-затратами (drifting costs).

Дрифтинг-затраты сравниваются с допустимыми затратами, и если сумма первых превышает сумму вторых, то предпринимаются попытки снижения расходов производства, в том числе с помощью применения новых технических средств и технологий производства.

Результатом проведенных мероприятий должен быть разработанный продукт, который соответствовал бы требованиям потребителей в отношении его качества и функциональных характеристик и одновременно мог быть произведен по такой себестоимости, которая не превысит значение, максимально допустимое рынком.

Процесс проведения таргет-костинга может быть разбит на шесть этапов. Рассмотрим на примере автомобильной компании:

1. Проведение маркетингового исследования рынка производства легковых автомобилей России:

а) определение функций, свойств и качества автомобилей;

б) планирование объемов реализации продукции, определение возможной цены реализации;

2. Нахождение допустимых расходов по продукту;

3. Разработка продукции: дизайн, инжиниринг, создание прототипа (оригинала-макета);

4. Оценка затрат по каждому компоненту (составной части) продукта;

5. Определение доли компонента (составной части) в общей сумме затрат;

6. Расчет индекса целевых затрат и построение диаграммы контроля за целевыми затратами.

Сама идея, положенная в основу концепции таргет-костинг, проста. Японские менеджеры просто перевернули традиционную формулу ценообразования: Себестоимость + Прибыль = Цена, которая в концепции таргет-костинг трансформировалась в равенство: Цена – Прибыль = Себестоимость.

Это простое решение позволило получить прекрасный инструмент контроля и экономии затрат ещё на стадии проектирования.

Как отмечалось выше, система таргет-костинг, в отличие от традиционных способов ценообразования, предусматривает расчёт себестоимости изделия (услуги), исходя из предварительно установленной цены реализации, которая определяется с помощью маркетинговых исследований.

Для определения целевой себестоимости изделия (услуги) величина прибыли, которую хочет получить фирма, вычитается из ожидаемой рыночной цены. Далее все участники производственного процесса – от менеджера до простого рабочего – трудятся над тем, чтобы спроектировать и изготовить изделие, соответствующее целевой себестоимости.

Для отечественной промышленности, как и для большинства предприятий Америки и Европы более привычным, конечно, является совершенно другой подход, который называют ценообразованием по принципу “затраты плюс” (cost plus pricing). Этот подход предусматривает определение цены продукта по формуле: Цена = Себестоимость + Наценка.

В свою очередь, наценка определяется как процент себестоимости, которая и является основой для расчёта цены: Наценка = Процент наценки х Себестоимость.

Процент наценки устанавливается на основе практики, сложившейся в определённой отрасли, оценки менеджеров или исходя из необходимой нормы рентабельности. Однако, данный подход нельзя рассматривать как единственно правильный, особенно в условиях жёсткой конкуренции и изменчивой обстановки на рынке.

Среди наиболее заметных недостатков системы “затраты плюс” следует назвать игнорирование спроса, зависимость цены от метода распределения постоянных затрат, применяемого на предприятии, убежденность, что затраты являются стартовым уровнем ценообразования.

Ниже приведены основные отличия систем “затраты плюс” и таргет-костинг, которые и определяют характерные черты каждой концепции см. таблицу 1.

Японские менеджеры, следуя концепции таргет-костинг, существенно изменили порядок инженерной разработки продукта. Подход к проектированию на японских предприятиях, где концепция таргет-костинг прошла длительную “обкатку”, отличается от подхода, доминирующего в западных компаниях. Например,

процесс усовершенствования продукта на Западе осуществляется следующим образом: Проектирование → Себестоимость → Перепроектирование.

Табл. 1 - Основные отличия систем “затраты плюс” и таргет-костинг

“Затраты плюс”	Таргет-костинг
Изучение рынка не влияет на планирование себестоимости	Планирование себестоимости определяется изучением конкурентных рынков
Цена зависит от себестоимости	Цена зависит от цены действующей на рынке
Основой снижения затрат является устранение потерь и избежание неэффективных действий сотрудников	Снижение затрат достигается за счёт экономного проектирования и дизайна изделия
Потребители никак не влияют на снижение затрат	Изучение мнений и предпочтений потребителей учитывается при планировании себестоимости
За снижение затрат несут ответственность бухгалтеры-аналитики	Снижение затрат является задачей кросс-функциональной команды
Реальный анализ условий поставщиков начинается после проектирования продукта	Связи с поставщиками и их условия учитываются на стадии проектирования продукта
Анализ цепочки создания стоимости включается в планирование себестоимости в очень малой степени или не учитывается вовсе	Анализ цепочки создания стоимости включается в планирование себестоимости

В Японии этот же процесс в соответствии с идеологией таргет-костинг приобретает другой вид: Себестоимость → Проектирование → Себестоимость.

В чём преимущество такого подхода?

Во-первых, такой подход к разработке нового продукта обеспечивает поэтапное осмысление каждого момента, касающегося себестоимости. Менеджеры и служащие, стремясь приблизиться к целевой себестоимости, часто находят новые, нестандартные решения в ситуациях, требующих инновационного мышления.

Во-вторых, необходимость постоянно удерживать в голове целевую себестоимость ограждает инженеров от искушения применить более дорогостоящую технологию или материал, так как это неизбежно приведёт лишь к выходу на новый виток перепроектирования продукта.

Таким образом, весь производственный процесс, начиная с замысла нового продукта, приобретает инновационный характер, не выходя за рамки заранее установленных затратных ограничений.

Например, в автомобилестроительной отрасли Японии целевая себестоимость определяется не только для каждой новой модели, но и для каждой части проектируемого автомобиля. Дизайнеры разрабатывают пробный проект и пытаются выяснить, находится ли сметная себестоимость автомобиля в пределах целевой себестоимости. Если нет, то в проект вносятся необходимые изменения. Этот процесс продолжается до тех пор, пока не исчезает промежуток между сметной и целевой себестоимостью. Только после этого делают опытный образец автомобиля для испытаний.

Когда многократные изменения пробного проекта завершены и сметная себестоимость не превышает целевую, оформляется конечный вариант проекта, который передаётся в отдел производства. На протяжении первых месяцев производства фактические затраты, как правило, несколько превышают целевые из-за проблем, связанных с освоением новой модели, но затем, после выяснения причин отклонений и их ликвидации, всё приходит в норму.

Рассмотрим цифровой пример, иллюстрирующий вычисления, обычно производимые для достижения целевого сокращения затрат. Ниже приведены данные, необходимые для подсчётов.

Табл. 2 - Вычисления, обычно производимые для достижения целевого сокращения затрат

Показатель	Значение
Возможная рыночная цена за единицу, тыс. руб.	150,00
Целевая норма прибыли, %	20%
Запланированный годовой объём продаж, единиц	100 000
Сметная себестоимость, млн. руб.	13 650,0

Как видим, ожидаемая рыночная цена за единицу продукции составляет 150,00 тысяч рублей., а целевая норма прибыли – 20%. Мы планируем ежегодно продавать 100 000 единиц продукции и по предварительным подсчётам сметная себестоимость запланированного объёма продаж составляет 13650 млн. руб.

Несложные подсчёты показывают, что целевая себестоимость единицы продукции равняется 120,00 тыс. руб. (150,00 – 150,00 х 0,2), а для запланированного годового объёма продаж – 12000,0 млн. руб. (120,00 х 100000).

Разница между сметной и целевой себестоимостью составит – 1650 млн.руб. (13650,0 – 12000,0). Именно эту сумму следует “сократить” любыми доступными средствами, не снижая качества продукции.

Для того, чтобы система таргет-костинг заработала в полную силу, на предприятии должна быть создана высокоорганизованная и высокопродуктивная команда, объединённая общей целью [6, с.500].

Как это может быть достигнуто? Обратимся к опыту корпорации Chrysler, которая одной из первых заимствовала японский опыт и добилась значительных успехов.

В 1990 г. Chrysler оказался в непростой финансовой ситуации. Прибыль падала, выручка от продаж уменьшалась, а рыночная стоимость акций упала до 10 долл. за одну акцию. В это же время японская автомобильная индустрия развивалась очень динамично, а японские компании активно проникали на американский рынок.

Руководство Chrysler решило, что пробил час для решительных изменений и в их компании. Среди многих других новшеств менеджеры Chrysler изучили и внедрили систему таргет-костинг, которая уже много лет успешно использовалась конкурирующими японскими компаниями. Таргет-костинг начали использовать в процессе проектирования и разработки практически всех новых моделей, включая и новый небольшой автомобиль Neon, предназначенный для покупателей с невысокими доходами. Результат использования системы таргет-костинг был поражающим: модель Neon признали лучшим автомобилем 1994 года, она была разработана в рекордно короткие сроки (от момента выработки концепции до вывода продукта на рынок прошёл всего 31 месяц), соответствовала высочайшим требованиям экологической безопасности и была единственной моделью в классе небольших дешёвых автомобилей, которая оказалась прибыльной.

Таким образом, результат от использования системы таргет-костинг превзошёл даже самые смелые ожидания. Всего через пять лет после внедрения таргет-костинг прибыли корпорации Chrysler значительно возросли, а рыночная цена акций подскочила с отметки 10 долл. за одну акцию в 1990 г. до 54 долл. за акцию в 1995 г.

Весьма интересным моментом является способ, с помощью которого руководство Chrysler сумело переломить психологические барьеры своих сотрудников и добиться успехов в применении новых идей.

Приблизительно в то время, когда начиналось создание упомянутого ранее автомобиля Neon’a, генераль-

ный директор компании Chrysler Роберт Марселл выступил перед сотрудниками с презентацией этого проекта. Убеждая инженеров и рабочих в необходимости внедрения таргет-костинг, Марселл использовал серию слайдов, изображавших историю своего родного городка Айрон Ривер, штат Мичиган. В годы детства и юношества Марселла этот городок, получивший название по основному занятию тамошних жителей, издавна добывавших железную руду, представлял собою райский уголок, живописно расположенный среди великолепных озер и бескрайних зелёных лесов. Однако уже на следующих слайдах, изображавших более поздние времена, Марселл продемонстрировал аудитории совсем другую картину – умирающий город, окружённый терриконами заброшенных шахт. Население городка, сократившееся с начала 1960-х вдвое, более чем на 75% пребывало за чертой бедности. Что же было причиной такого упадка? Ответ оказался прост: промышленность Айрон Ривер оказалась не в состоянии конкурировать с импортной продукцией, завозимой из Бразилии и Канады.

В своём выступлении Марселл сравнил современное состояние американской автомобильной промышленности и компании Chrysler в частности с тем положением, в котором оказался Айрон Ривер, и спросил, должны ли они все вместе изменить сложившееся негативное мнение об американских производителях машин? Должны ли они сохранить американскую автоиндустрию и достойно конкурировать с японцами и европейцами? Конечно же, эти вопросы были риторическими, на которые можно было ответить только словом «Да».

Речь Марселла произвела огромное впечатление, послужившее толчком к преодолению психологического барьера по отношению к таргет-костингу и ставшее причиной энтузиазма рабочих. Так система таргет-костинг была внедрена и освоена, а успех, сопутствовавший автомобилю Neon, подкрепил уверенность руководства и сотрудников Chrysler в правильности выбранного ими пути.

Однако, следует помнить, что неумелое применение концепции таргет-костинг может негативно сказываться на людях, находящихся под постоянным давлением своих руководителей, стремящихся во что бы то ни стало достичь целевой себестоимости [7-12].

Могут возникнуть конфликты между проектировщиками, усиленно стремящимися снизить производственную себестоимость продукта, и маркетологами, которые часто отказываются даже рассматривать предложения о снижении затрат на сбыт и продвижение продукции к конечному потребителю. Взаимное непонимание может достичь опасных пределов, если не будет вовремя погашено или предотвращено руководством [13, с.34].

Однако, на наш взгляд, концепция «target-costing» имеет больше преимуществ, чем недостатков.

Во-первых, в концепции таргет-костинг функции маркетинга и проектирования реализуются совместно, а на «выходе» системы получается продукт, имеющий максимально отвечающие ожиданиям потребителей характеристики и наиболее вероятную цену реализации. При использовании системы таргет-костинг вся производственная деятельность предприятия координируется и контролируется в соответствии с важным стратегическим ориентиром – целевой себестоимостью.

Во-вторых, таргет-костинг прекрасно совмещается с бюджетированием, планированием прибыли, формированием центров ответственности, различными стратегиями ценообразования и оценочными процедурами и хорошо интегрируется в стратегический управленческий учёт.

В-третьих, таргет-костинг является и стратегическим, и операционным инструментом.

В-четвёртых, положительной характеристикой таргет-костинг является фокусирование внимания на внешних (рыночных), а не исключительно на внутренних факторах.

В-пятых, таргет-костинг помогает мотивировать ориентированное на рынок поведение сотрудников, указывая на допустимую с точки зрения рынка себестоимость, которая должна быть осознана, если компания хочет оказаться прибыльной в условиях конкуренции.

На наш взгляд, это инструментарии современного менеджмента, который заслуживает внимания современных менеджеров, и действительно работающий способ предохранения от экономических неудач, требующий глубокого анализа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Результаты продаж новых легковых автомобилей в России и мире в 2013 году // ПрайсвотерхаусКуперс [сайт]: URL: http://www.pwc.ru/ru/automotive/publications/index.jhtml (дата обращения: 23.09.2014).

2. Автомобильный рынок России: результаты 1 полугодия 2014 г. и перспективы развития // ПрайсвотерхаусКуперс [сайт]: URL: http://www.pwc.ru/ru/automotive/publications/index.jhtml (дата обращения: 23.09.2014).

3. Курилова А.А. Бюджетирование как элемент финансового механизма управления затратами на предприятиях автомобилестроения // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. № 4. С. 144-148.

4. Курилова А.А. Формирование системы финансового планирования на предприятиях автомобильной промышленности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 2. С. 224-228.

5. Курилова А.А. Формирование системы финансового планирования на предприятиях автомобильной промышленности // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 36. С. 18-26.

6. Друри К. Управленческий и производственный учет // М: Юнити-Дана, 2010. – 1424 с.

7. Бердников В.В., Валеев Р.Р. Использование анализа факторов формирования рыночной стоимости в стратегическом контроллинге // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 1. С. 191-200.

8. Булавко О.А., Крепчук Е.И. «Директ-костинг» как важнейшая подсистема управленческого учета // Самарский научный вестник. 2013. № 4. С. 33-36.

9. Артемьев А.В. ABC-costing как способ повышения эффективности промышленного предприятия в условиях вступления в ВТО // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 134-139.

10. Маняева В.А. Принципы программно-целевого метода управления расходами коммерческой организации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 137-143.

11. Петрухина Е.Н. Затраты: значимость и управление // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 5 (6). С. 109-117.

12. Ярыгина Н.С. Исследование процессов разработки и реализации финансовой стратегии автомобильной корпорации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 22. С. 188-192.

13. Иванов Д.Ю. Прикладная модель системы материального стимулирования (на примере предприятия специального машиностроения) // Проблемы управления. 2010. № 6. С. 33-37.

USING TARGET COSTING TO IMPROVE PERFORMANCE ENTERPRISES RUSSIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY

© 2014

K.Yu. Kurilov, candidate of economic sciences, associate Professor of "Finance and credit"
A.A. Kurilova, doctor of economic sciences, head of Department of "Finance and credit"
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: The Russian market of motor vehicles shows a negative trend, by the end of 2013, the volume of car sales fell by 5.5 %, and by the end of 2014 by 7 % compared with the same period last year. The greatest decline in sales experienced domestic brands (-15 %). Thus, domestic producers face the task of increasing the competitiveness of their products, which is primarily determined by the price of the finished product - the car. Practice the activities of foreign companies shows that one of the ways to optimize the price of the car is Tarah-costing allows you to get the automaker necessary price for the products.

Keywords: automotive, target costing, cost, target cost, drifting-cost, cost-plus.

УДК 338.984

ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕОСНАЩЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

© 2014

О.Н. Курочкина, кандидат экономических наук, заведующая кафедрой «Экономика и сервис»
А.М. Чупайда, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и сервис»
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Аннотация: Основная проблема современных промышленных предприятий – износ основных фондов и недостаточность финансовых ресурсов для их обновления. Внедрение новых технологий позволяют на базе устаревшего оборудования сделать современное, с расширенными функциональными возможностями, либо заменить устаревшее оборудование более производительным и экономичным.

Ключевые слова: переоснащение, основные фонды, затраты, эффективность, трудоемкость.

Одна из главных задач промышленности - повышение эффективности и качества общественного производства и значительное увеличение отдачи капитальных вложений и основных фондов, являющихся материальной базой производства и важнейшей составной частью производительных сил страны.

В условиях быстрого технического прогресса происходит постоянное совершенствование техники, создаются новые, более высокопроизводительные виды механизмов и аппаратов, заменяющих старую технику. Срок использования (срок службы) основных фондов в производственном процессе приобретает все большее значение, как с точки зрения технического прогресса, так и с точки зрения более правильного высокоэффективного использования тех капитальных вложений, которые затрачиваются на создание новых основных фондов [1, с.28].

В современных российских условиях промышленным предприятиям приходится решать проблемы, связанные с повышением конкурентоспособности своей продукции в основном за счет своих собственных средств [2-8], что во многом и определяет стратегию и тактику технологического перевооружения.

Проблема повышения эффективности использования основных фондов и производственных мощностей предприятий занимает центральное место в развитии рыночных отношений в России.

ОАО «Тяжмаш» в городе Сызрань является очень организацией, специализирующей на производстве машин для приготовления пыли и размалывания угля, а также оборудования в виде гидротехники и турбин гидравлики, машин для размалывания рудных пород, оборудования для конвейерных лент таких отраслей, как металлургия, горнодобывание и многие другие промышленные направления Российской Федерации. Товары, маркированные следующим образом – «Тяжмаш» можно повстречать в разнообразных сторонах территории Российской Федерации, к тому же эта продукция встречается на территории стран СНГ и еще свыше двадцати стран дальнего зарубежья пользуются такого рода продукцией.

Точно следуя технологии изготовления продукции и увеличения сфер работы, открытое акционерное общество под названием «Тяжмаш» считается очень быстро развивающейся организацией, которая смотрит на все отрасли промышленности и производства как на потенциальные рынки реализации изготавливаемого продукта [9, с.121].

Предприятие успешно функционирующее, ежегодно наращивающее прибыль. Увеличение основных средств по отдельным элементам свидетельствует о правильной политике, проводимой в организации, направленной на техническое перевооружение и переоснащение всех имеющихся в распоряжении предприятия основных средств.

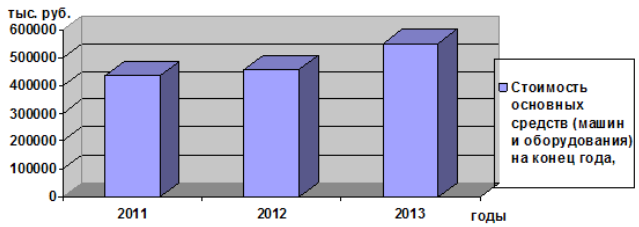

Рисунок 1-Стоимость основных средств

За 2013-2011 годы наблюдается увеличение стоимости основных средств (машин и оборудования), это говорит о положительной тенденции, во-первых – для товарного выпуска продукции, а следовательно, и для увеличения прибыли предприятия от продаж, а во-вторых для улучшения качества продукции (в связи с обновлением парка машин и оборудования, которое может отвечать всем современным требованиям мировых стандартов) [10, с.9].

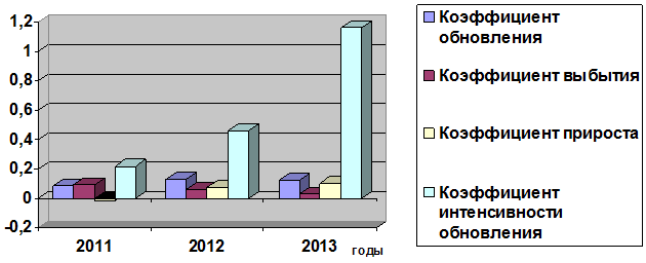

Рисунок 2-Изменение основных показателей

По данным рис.2 видно что, доля новых основных средств в составе всех основных средств на конец периода увеличивается в 2012 году, а в 2013 наблюдается небольшое их снижение (с 0,131 до 0,123), коэффициент выбытия за анализируемый период постоянно снижался, что говорит о выбытии старого оборудования (с 0,096 в 2011 году до 0,031 – 2013 году). Растет коэффициент интенсивности обновления, что является хороший показателем динамики обновления.

Эффективность использования основных средств во многом зависит от их технического состояния. Для характеристики технического состояния основных средств используются такие показатели, как коэффициент износа, коэффициент годности и возрастная структура [11, с.67].

Анализ технического состояния свидетельствуют о неудовлетворительном состоянии основных средств организации (машин и оборудования), так как коэффициент износа близок и даже за некоторые периоды стал больше максимального, оборудование исчерпало все свои возможности, к концу 2013 года благодаря правильному подходу к решению данных задач, и умелых действий руководства, удалось обновить парк оборудования и снизить коэффициент износа до уровня выше среднего, такая динамика, конечно, дает надежды на улучшение состояния техники в дальнейшем. Следовательно, деятельность организации по обновлению основных средств необходимо продолжить.

Введу того, что базовый вариант обработки основной массы деталей производят в цехе №3, являющийся одним из ведущих, разумно выполнить данный анализ именно по этому цеху.

Таблица 1 – Возрастные группы оборудования цеха №3

Возрастная группа	Группы оборудования, шт.					Всего, шт.	Удельный вес, %
	Расточное	Токарное	Шлифовальное	Фрезерное	Прессогибочное		
до 5 лет	4,0	-	-	-	-	4	3,0
5-10 лет	2,0	-	-	-	-	2	1,5
10-20 лет	8,0	-	1,0	-	1,0	10	7,2
20 и более	67,0	13,0	9,0	14,0	18,0	121	88,3
Всего	81,0	13,0	10,0	14,0	19,0	137	100,0
Удельный вес	59,1	9,5	7,3	10,2	13,8	100	-

В данном цехе находится оборудование, срок полезной службы которого подходит к концу (около 80%), данное оборудование является не только физически, но морально устаревшем, в следствии этого, оно не справляется как с качественными характеристиками производимой продукции (высокая степень брака, низкое качество), так и с количественными (низкая производительность, с чем также связана потеря времени в результате внеплановых простоев, по причине ремонта) [12, с.12].

Для изучения состояния оборудования проведем следующую группировку: 1) годное, не требующее капитального ремонта; 2) годное, требующее капитального ремонта; 3) негодное, подлежащее списанию.

Таблица 2 - Группировка оборудования цеха №3

Наименование оборудования	Годное не требующее кап. ремонта, шт.	Удельный вес, %	Годное, требующее капитального ремонта, шт.	Удельный вес, %	Негодное, подлежащее списанию, шт.	Удельный вес, %
Расточное	4	30,76	27	49,09	50	72,46
Токарное	3	23,07	6	10,91	4	5,79
Шлифовальное	1	7,69	5	9,09	4	5,79
Фрезерное	4	30,76	7	12,72	3	4,34
Прессогибочное	1	7,69	10	18,18	8	11,59
Итого	13		55		69	

Анализ показал, что всего 10% имеющегося оборудования находится в рабочем состоянии, остальная часть либо нуждается в ремонте (40%), либо вовсе подвержена списанию (50%).

Анализ технического состояния ОАО «Тяжмаш» свидетельствует о необходимости обновления парка технологического оборудования, внедрения новейшего и перспективного оборудования.

Техническое перевооружение промышленных предприятий сегодня с полным правом можно назвать задачей общероссийского масштаба. За прошедшие годы перехода экономики страны к рыночным отношениям на фоне спада производства резко снизилось обновление производственного аппарата предприятий. Сложилась ситуация, когда высокотехнологичное производство вытесняется производствами более низкого технического уровня, задачи текущего выживания доминируют над перспективными целями развития предприятий.

Техническое перевооружение ОАО «Тяжмаш» — комплекс мероприятий, направленных на повышение технического уровня производства за счет внедрения более совершенной техники, технологии и организации работ в основном и вспомогательном производстве.

Предложения по экономическому обоснованию технического перевооружения ОАО «Тяжмаш» основываются на выявленных возможностях эффективного управления затратами предприятия. В части снижения затрат сырья и материалов возможно использование экономичных норм расхода, что может быть достигнуто внедрением системы премирования за экономию материальных ресурсов.

ОАО «Тяжмаш» планирует осуществить техническое перевооружение по нескольким направлениям, одним из которых является переоснащение токарно-карусельного одностоечного многоцелевого станка VBL 1600. Наибольший эффект для исследуемого предприятия в снижении расходов по оплате труда и повышении качества продукции способно дать применение нового оснастки для токарно-карусельного одностоечного многоцелевого станка VBL 1600.

Применение угловой быстросменной фрезерной головка 90° (ВТ-АНТ35-330-90) позволит сделать возможным осуществление обработки пазов на рассматриваемых деталях, исключив долбежную операцию, которая занимает достаточно большую трудоемкость при механической обработке этих деталей. Снижение времени на переналадку, межоперационные перерывы, и собственно машинное время позволит уменьшить время на изготовление, и как, следствие повысит производительность при применении данного технологического процесса.

Затраты на приобретение и установку угловой быстросменной фрезерной головка 90° (ВТ-АНТ35-330-90) составят 120 000 рублей.

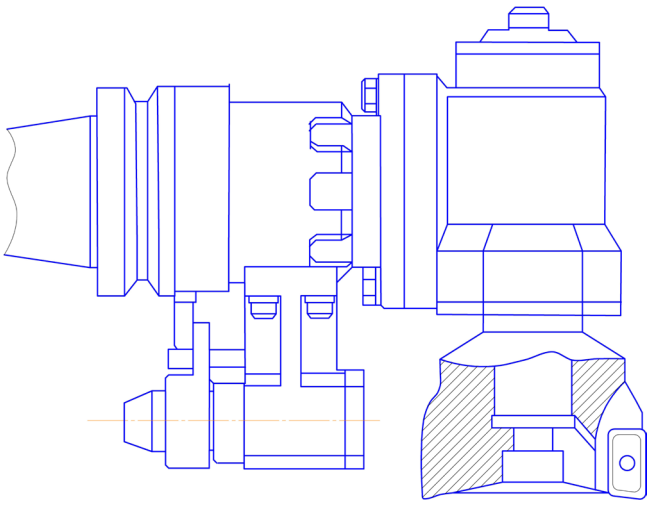

Рисунок 3-Угловая быстросменная фрезерная головка 90°(ВТ-АНТ35-330-90)

Потенциальное снижение затрат на плановый объем продукции при внедрении угловой быстросменной фрезерной головка 90° (ВТ-АНТ35-330-90) целесообразно рассчитать, используя данные о планируемых номенклатуре и объемах выпуска продукции, производимой на

этом станке, общей трудоемкости на каждое наименование основных видов продукции и средней стоимости одного человеко-часа.

До внедрения новой технологической оснастки базовых технологический процесс включал следующий перечень оборудования:

- станок токарно-карусельный 1516Ф1
- универсальный переносной радиально-сверлильный станок модели 2Ш55
- станок горизонтально-расточной 2636ГФ2
- горизонтально-расточной станок 2А637Ф1
- станок долбежный модели 7410
- станок сверлильный модели 2К52-2

Как видно из этих данных, для обработки используется достаточно большое количество оборудования, альтернативный вариант (для обработки деталей на токарно-карусельном одностоечном многоцелевом станке VBL 1600) предлагает использование лишь этого станка, это окажется более выгодным с точки зрения сокращений межоперационных простоев, также уменьшится основное машинное время, ввиду более высоких характеристик производительности этого станка. Эти станки заменяются на один станок, который будет выполнять весь фронт работ по механической обработке деталей втулка и обойма. Невозможность использования данного станка до этого обуславливалась отсутствием специального приспособления для проведения фрезерных работ, а именно для обработки пазов в детали обойма и втулка – фрезерной угловой головки определенных габаритов, которую и предлагается внедрить.

Экономический эффект от использования данного приспособления будет достигаться за счет снижения трудоемкости на изготовление данных деталей. В свою очередь трудоемкость снижается за счет использования более производительного оборудования, позволяющего обработать деталь за меньшее число операций, при этом исключив межоперационные простои.

Из рисунка 4 видно, что трудоемкость предлагаемого варианты меньше по сравнению с базовым, почти в два раза, это осуществилось благодаря смене операции долбления на фрезерную, для которой и необходимо использование фрезерной головки.

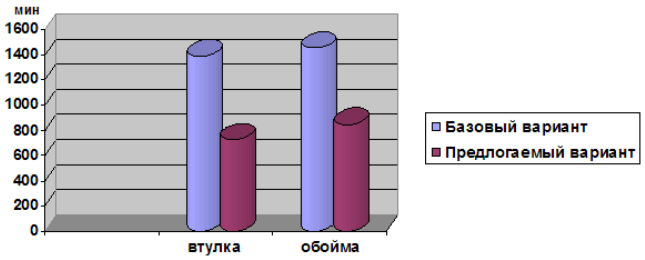

Рисунок 4- Трудоемкость базового и предлагаемого варианта изготовления деталей втулка и обойма

Для сравнения эффективности использования основных средств базовый и предлагаемый вариант обработки деталей нужно рассмотреть через призму себестоимости продукции.

Таким образом, трудоемкость при обработке деталей втулка и обойма составит 2627,13 норма-часов, что на 2115,2 норма-часов меньше, чем при обработке на пяти станках, снижение себестоимости на весь годовой выпуск продукции составит 906821 руб.

Таблица 3 – Сравнение полной себестоимости базового и предлагаемого варианта

Деталь	Полная себестоимость, руб.		Абсолютное отклонение, руб.	Относительное, %
	По базовому варианту	По предлагаемому варианту		
Втулка	29372,98	25963,37	3409,61	88,40
Обойма	33340,10	27681,50	5658,60	83,00

Полная себестоимость продукции снизилась в среднем по обеим деталям на 15% за счет понижения затрат по всем статьям калькуляции. Зарплата производственных рабочих снизилась на 45,3%, соответственно уменьшились отчисления на единый социальный налог. Окупаемость приспособления составит 0,13 года.

Внедрение приспособления - угловой быстросменной фрезерной головки 90° (ВТ-АНТ35-330-90) позволит повысить эффективность использования основных средств на ОАО «Тяжмаш», производственных мощностей предприятия, обеспечит снижение издержек производства и рост производительности труда.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виленский П.Л., Рябикова Н.Я. Рекомендации по расчетам экономической эффективности инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2009.
2. Пантелеева Т.А. Организационно-экономическое обеспечение конкурентоспособности продукции предприятия: сущность и факторы, его формирующие // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. С. 152-157.
3. Демченко С.Г., Абулханова Г.А. Методические подходы к оценке сравнительной конкурентоспособности продукта // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 23-30.
4. Вахрушев Е.А. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе новейших подходов к управлению // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 32-35.
5. Пулочкина Л.В. Качество продукции – одно из производных конкурентоспособности организации // Вестник НГИЭИ. 2013. № 11 (30). С. 90-97.
6. Абдульманов И.М. Проблемы и перспективы роста конкурентоспособности на основе инноваций и инвестиций // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 37-42.
7. Гайфутдинов Л.Ф. Пути повышения конкурентоспособности промышленного предприятия на основе интеграции в условиях становления инновационной экономики // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 4. С. 22-25.
8. Бичоева Д.С. Конкурентоспособность потребительских товаров и услуг и ее связь с конкурентоспособностью предпринимательских структур в целом // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 66-71.
9. Зуева Л.М. Методы расчёта срока окупаемости инвестиционных проектов. // Экономика, 2009 - № 7.
10. Ирниязов Б.В. Основные показатели финансовой оценки инвестиций в рыночной экономике. //Финансы, 2010-№ 11.
11. Красногиро А. Российский инвестиционный калейдоскоп: соотношение потребностей, возможностей и факторов //Инвестиции в России 2007, № 5-6.
12. Леонтьев С. Как обосновать инвестиционный проект//Экономика и жизнь, 2009-№ 14.

TECHNICAL RE-EQUIPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS A FACTOR OF REDUCING THE COST OF PRODUCTION

© 2014
O.N. Kurochkina, candidate of economical science, head of the chair «Economics and Service»
A.M. Cypaida, candidate of economical science, associate professor of the chair «Economics and Service»
Volga Region State University of Service, Togliatti (Russia)

Annotation: The main problem of modern industrial enterprises is the depreciation of fixed assets and the lack of financial resources to update them. The introduction of new technologies allows to transform equipment into modern, with advanced features, or to replace obsolete equipment by more productive and economical one.
Keywords: re-equipment, fixed assets, costs, effectiveness, time-consuming.

УДК 336

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

© 2014
Р.Н. Люльков, кандидат технических наук, доцент кафедры «Экономика и финансовое право»
Российский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: в статье определена цель эффективной работы и получения наивысших результатов при наименьших затратах банка нуждающегося в механизмах управления, обеспечивающих постоянный поиск и реализацию новых возможностей, способствующих привлечению источников средств для достижения стратегических целей и решения назревших задач.
Ключевые слова: аспекты управления, коммерческий банк, активы, источники средств, банковский менеджмент.

Расширение спектра банковских услуг обусловлено необходимостью стремительно изменяющимися условиями экономических отношений, что в свою очередь влечёт процесс создание новых услуг, требующих грамотного управления, своевременного реагирования на изменения рынка. Вопросы принятия эффективных решений ложатся на плечи банковского менеджмента. Деятельность банковского менеджмента на современном этапе развития общества охарактеризуется как практическая, направленная на управление процессов при реализации коммерческим банком своих функций. Следовательно, актуальными вопросами выступают вопросы систематизации, оптимизации и управления банковскими продуктами. Являясь одной из составляющей управляющей системы, банковский менеджмент воздействует на объекты управления: активные и пассивные операции, расчетно-кассовые операции, внутрибанковский аудит, внутрибанкоский контроль. Систематическая разработка новых направлений по созданию и реализации банковских продуктов и услуг, влечет определенные трудности и риски, что требует постоянного взаимодействия функциональных подразделений банка, создания оперативной системы обмена информацией между ними. Соответственно, основной задачей банковского менеджмента является создание системы отношений, направленных на оптимальную организацию взаимодействия элементов системы, которой характеризуется современный банк. Кроме того, в задачи банковского менеджмента входит разработка оптимальных режимов функционирования кредитной организации.

Выявляя злободневные вопросы эффективного функционирования, банковский менеджмент разрабатывает свои инструменты и механизмы управления, чтобы обеспечить доступ к новым возможностям, способствующих привлечению из различных источников средств. Раскрывая сложность процесса управления деятельностью банка, нельзя не обратить внимание на методы управления активами и особенность поставленных задач банком в конкретном периоде.

Эффективное управление активами банка способствует росту его прибыли, но и управление пассивами также является необходимым элементом банковского менеджмента. При этом важно оперативно определять и не допускать наличие в банке средств, не приносящих дохода, а также изыскивать требуемые кредитные ресурсы для выполнения банком соответствующих обязательств перед клиентами. Основным вопросом эффективного управления активами и пассивами банка является максимизация прибыли.

Не стоит оставлять без внимания и собственные средства банка, необходимые для обеспечения ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости. Достаточность собственных средств отвечает за надёжность банка и указывает на его финансовое состояние и эффективность деятельности. Эффективность деятельности характеризует и показатель рентабельности, который предусматривает контроль за его доходами и расходами, обеспечение стабильности финансовых результатов. Не стоит забывать про оценку сомнительных и убыточных операций, оказывающих влияние на получаемую банком прибыль.

Влияние внешних и внутренних факторов на деятельность банковской сферы обуславливает необходимость в анализе, оценке и по возможности управления рисками. Воздействие различных видов риска бесспорна, ему подвергаются все банковские операции, в частности: рассчетно-кассовые, кредитные, депозитные, валютные, инвестиционные и др. При этом могут возникать риски не возврата кредита и процентов по нему, риск потери ликвидности и др.

Выявление возможных банковских рисков оказывает положительное влияние при управлении рисками, используя необходимые методы их минимизации или недопущения, коммерческий банк увеличивает свою экономическую выгоду. В отечественной банковской практике достаточно трудно ориентироваться на применение зарубежного опыта изучения банковских рисков, так как теория управления рисками находится на стадии формирования, что подтверждает остроту проблемы и требует дополнительных исследований в этой области.

В экономической литературе под риском в банковской практике понимают опасность (возможность) потери банком части своих ресурсов, недополучением доходов или произведения дополнительных расходов в результате осуществления определенных [2].

В настоящее время не существует общей классификации рисков. Однако, следует понимать, что принятие решения, несущего минимальный риск может способствовать и получению меньшего дополнительного дохода, а желание достигнуть большего дохода при высоком риске может привести к гораздо большим потерям при его реализации. Банкам в процессе деятельности необходимо своевременно выявлять риски и управлять ими, а также разрабатывать собственные инновационные методики по минимизации рисков, безусловно, основы-

ваясь на нормативно-законодательном регулировании банковской деятельности.

Кредитные организации в процессе своей деятельности, сталкиваются с множеством видов риска, а с их совокупностью, которые во многом отличаются друг от друга: по степени влияния, месту и времени возникновения, необходимы инструменты управления ими [3-7]. На наш взгляд риски необходимо рассматривать в совокупности, так как изменение одного вида риска может повлечь за собой и изменение других. Выбор метода анализа отдельного вида риска достаточно труден, и разработка путей его оптимизации потребует комплексный анализ множества других факторов, что характеризует актуальность формирования индивидуальной системы управления банковской деятельностью для каждого коммерческого банка. Стоит заметить, что при осуществлении коммерческой деятельности банк может рисковать только собственной прибылью, но не капиталом своих клиентов. При этом, он должен обеспечивать стабильную прибыль, так как несет полную ответственность за их капитал.

Помимо рисков в банковском менеджменте уделяется внимание вопросам управления персоналом, направленного на эффективное использование знаний и опыта банковских работников. Анализируется и диагностируется организация труда сотрудников банка, раскрываются вопросы мотивации труда, подготовки и переподготовки банковских кадров, оптимизируется механизм оплаты труда, разрабатывается и внедряется система внутреннего контроля и др. Основой управления персоналом являются выбор подходов к каждому сотруднику, планирование служебной карьеры и материального стимулирования.

Наряду с вышеобозначенными факторами оказывающими влияние на деятельность банка необходимо отметить значимость информационного обеспечения. Информационное обеспечение банковского менеджмента включает требуемую для процесса управления информацию и эффективную работу внутрибанковской информационной системы. Основные цели и задачи внутрибанковский информации устанавливают требования к формированию информации, системы сбора, обработки, использования, хранения, а также потребности в технических средствах, в программном обеспечении и т.д.

В заключении статьи необходимо отметить, что современные условия рынка постоянно вносят новые требования, возникает потребность в формировании единого информационного поля, растет конкуренция. Данные обстоятельства требуют развития и внедрения новых банковских технологий, технического оснащения, создания новых банковских продуктов, пользующихся спросом, а также разработки и внедрения новых подходов к управлению, способствующих не только удерживать занимаемую позицию в банковской среде, но и развиваться в будущем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Деньги, кредит, банки : учебник / кол. авторов ; под ред. засл. деят. науки РФ д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – 8-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2009. – 560 с.

2. Иода Е. В., Мешкова Л. Л., Болотина Е. Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация / Под общ. ред. проф. Е. В. Иода. 2-е изд., испр., перераб. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002.- 120 с. Иода Е. В., Мешкова Л. Л., Болотина Е. Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация / Под общ. ред. проф. Е. В. Иода. 2-е изд., испр., перераб. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002.- 120 с.

3. Коваленко О.Г., Медведева О.Е. Банковские риски: сущность, классификация // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 3 (25). С. 340-344.

4. Ахмадеев М.Г., Шакиров Д.Т. Экономическая безопасность в банковском секторе // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 39-45.

5. Власова Е.В., Викторова О.А. Порядок управления налоговыми рисками в кредитной организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 20-22.

6. Бубнова И.Ю. Современные подходы к механизму кредитования в банковском секторе Российской Федерации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 22. С. 20-25.

7. Евстратов Р.М. Место финансовых рисков в системе предпринимательских рисков коммерческих организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 3 (14). С. 38-41.

MODERN ASPECTS OF MANAGEMENT OF A COMMERCIAL BANK

© 2014

R.N. Lylikov, candidate of economic sciences, Professor of Department “Economics and Finance”

Russian State Social University, Togliatti (Russia)

Annotation: The article defines the purpose of effective work and obtain the best results at the lowest cost Bank requires control mechanisms to ensure ongoing search and implementation of new features that help to attract sources of funds to achieve strategic goals and decisions urgent.

Keywords: management aspects, commercial Bank assets, sources of funds, Bank management.

УДК 33.065

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ

© 2014

А. В. Лятин, начальник отдела андеррайтинга
ЗАО «ФИА-БАНК», Тольятти (Россия)
С. А. Ерилин, финансовый директор
Группы компаний «Бизнес партнер», Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье рассмотрены основы формирования и определения кредитного риска с учетом методики его оценки. Критерии проблематики управления кредитными рисками определяются значительным уровнем многогранности факторов, оказывающих непосредственное влияние на его динамику.

Ключевые слова: кредитный риск, кредитная система, системный подход, вероятностная категория, проблемы управления кредитными рисками, поле кредитных рисков, интегральный элемент.

В современном трансформационном процессе экономики существует объективная необходимость в развитии стабильной и эффективной банковской системы, способной аккумулировать и распределять капитал, способствуя при этом развитию наиболее эффективных и перспективных отраслей экономики.

Кредитный риск представляет собой сложную и многогранную экономическую категорию и является интегральным элементом банковский системы. По этой причине попытки определить и измерить его сопровождаются значительными противоречиями.

Однако, несмотря на наличие сложных систем контроля, надзора и регулирования коммерческих банков до сих пор не выработано универсального метода оценки и снижения кредитных рисков, к тому же банковские кризисы продолжают влиять на развитие кредитно-финансовой системы.

Управление кредитными рисками характеризуется значительным уровнем неопределенности, динамикой всех факторов, оказывающих непосредственное влияние на их формирование, а также непредсказуемостью обратных связей.

Современный этап развития банковской структуры России обусловлен неоднозначными процессами, происходящими в финансовой системе. Функционирование банковского механизма в условиях кардинально изменяющейся мировой экономики нуждается в регулярной объективной оценке на базе комплексного исследования состояния кредитного рынка и перспектив его развития.

На данном этапе финансовая система России находится в состоянии преодоления кризисной ситуации. Развитие кредитно-финансовой системы происходит под влиянием многих факторов. Так же банковские кризисы сыграли немаловажную роль в фундаментальных реформах российской банковской системы.

Неустойчивость мировых финансов и банковские кризисы продолжают оказывать влияние на развитие кредитно-финансовой системы России. Однако, несмотря на наличие сложных систем контроля, надзора и регулирования коммерческих банков до сих пор не выработано универсального метода предотвращения банковских кризисов. В современном финансовом мире, стабильная деятельность кредитных организаций приобретает огромное значение.

Анализ системы управления кредитными рисками при принятии стратегических решений становится все более актуальным. В настоящее время, финансовые организации поставлены в центр чрезвычайных обстоятельств, вызванных действием множества противоречивых и трудно прогнозируемых кризисных процессов в экономике. Кроме того российские банки вынуждены работать в условиях повышенных рисков и чаще, чем их зарубежные партнеры оказываются в кризисных ситуациях. Прежде всего, это связано с недостаточной оценкой собственного финансового положения, привлеченных и размещенных средств, надежности и устойчивости обслуживаемых клиентов.

В связи с этим возникает объективная необходимость комплексного изучения факторов, влияющих на систему управления кредитными рисками [3].

Несмотря на то, что ряд программ по управлению рисками заканчивался неудачными попытками их реализации, состояние экономики постоянно заставляет разрабатывать новые и искать новые подходы к методологии управления рисками.

В результате произошедших трансформационных процессов в мировой экономике возникли новые аспекты, влияющие на возникновение кредитных рисков. Наблюдающийся в последние десятилетия резкий рост взаимозависимости финансовых рынков, огромный масштаб международного движения капитала привел к коренному изменению условий функционирования банковских систем, делая их уязвимыми перед, различного рода негативными тенденциями, провоцирующие возникновение кредитных рисков.

Сформировалась объективная необходимость совершенствования механизма управления кредитным риском коммерческого банка на основе оценки кредитной политики, а также проведение анализа и оценки качества кредитного портфеля коммерческого банка, необходимого как для потенциальных клиентов и инвесторов, позволяя им оценить стабильность и инвестиционную привлекательность банка на основе данных из открытых источников, так и для менеджмента банка, с целью своевременного выявления и предотвращения наиболее заметных факторов, оказывающих негативное влияние на деятельность банка.

Очевидно, что комплексное изучение факторов, являющихся предпосылкой для нарастания негативных тенденций в банковском секторе, выявление и изучение непосредственных причин современных банковских кризисов, форм их проявления и последствий, является необходимым для выработки адекватных программ антикризисного регулирования банковской деятельности.

В условиях трансформации экономики возможность управления кредитными рисками для банков однозначно обусловлена степенью их финансовой устойчивости. В этой связи существенно возрастает роль и значение анализа качества кредитного портфеля и действующей системы управления кредитным риском. Итак, в современной теории традиционно выделяют два определения риска. Первое базируется на причинах риска и их неопределенности. Второе определение риска основывается на самом воздействии на риск. Таким образом, риск представляет собой негативное отклонение от поставленной цели.

Основной задачей любого коммерческого банка является перевод неопределенности в риск. В этом процессе важную роль играет правильная оценка риска. Как уже говорилось ранее, задача измерения риска или его оценки играет основную роль при выборе оптимального соотношения риска и дохода.

Основная часть оценки риска сегодня основана на теории вероятности – систематическом статистическом методе определения вероятности (обычно выражаемом в процентах) того, что какое-то будущее событие произойдет. Она находит применение повсюду в области науки и бизнеса, включая банковское дело и финансы [1].

Является ли вероятность любого будущего события измеряемой, данный вопрос является риторическим. В полном смысле, нет. Но, в статистическом и обычно ограниченном смысле, да: были разработаны критерии риска, которые позволяют ранжировать альтернативные события в зависимости от степени риска. Тем не менее, для того, чтобы применить эти критерии, нам зачастую необходимо сделать ряд допущений по этому вопросу. С другой стороны, существует множество ситуаций, в которых мы имеем в своем распоряжении обширные массивы информации о наблюдавшихся в прошлом событиях, которые позволяют нам делать полновесные выводы о вероятности осуществления будущего события.

Итак, риск представляет собой вероятностную категорию, и в этом смысле наиболее обоснованно с научных позиций характеризовать и измерить его как вероятность возникновения определенного уровня потерь.

Иными словами, при всесторонней оценке риска следовало бы устанавливать для каждого абсолютного или относительного значения величины возможных потерь соответствующую вероятность возникновения такой величины. Эта зависимость находит отражение в специально строящейся кривой вероятностей возникновения определенного уровня потерь.

Тем не менее, в процессе принятия решений о допустимости и целесообразности риска человеку важно представлять не столько вероятность определенного уровня потерь, сколько вероятность того, что потери не превысят некоторого уровня. По логике именно это и есть основной показатель риска [2].

Вероятность того, что потери не превысят определенного уровня, есть показатель надежности, уверенности. Очевидно, что показатели риска и надежности сделки тесно связаны между собой.

Существуют различные способы оценки рисков, которые можно подразделить на два взаимно дополняющих друг друга вида - качественный и количественный:

Качественная оценка может быть сравнительно простой, ее главная задача - определить факторы риска, этапы работы, при выполнении которых риск возникает и т.д., то есть, установить потенциальные области риска, после чего - идентифицировать все возможные риски. Качественный анализ включает в себя также методологический подход к количественной оценке приемлемого уровня риска.

Количественная оценка риска, т.е. численное определение размеров отдельных рисков и риска портфеля в целом. Обычно количественную оценку производят на основе методов математической статистики, сложность их применения заключается в недостаточности и недоступности накопленной статистической информации.

Как свидетельствует практика, содержательная сторона риска, способы его установления постоянно подвергаются модификации. Тем не менее, риск можно количественно выразить во многих случаях, хотя чаще всего только до определенного предела, а существующие способы построения кривой вероятностей возникновения определенного уровня потерь не совсем равноценны, но так или иначе позволяют произвести (пусть приблизительно) оценку риска совершения практически любых операций, в том числе банковских.

Одним из способов управления деятельности коммерческого банка является определение зависимости от эффективности использования имеющиеся средства, вкладывая их в различные активы. Наиболее распространенным путем использования банковских ресурсов является предоставление кредитов. Исследования банкротств банков всего мира свидетельствуют о том, что основной причиной банкротств явилось низкое качество активов (обычно кредитов). [3]

Кредитный риск может быть определен как неуверенность кредитора в том, что должник будет в состоянии и сохранит намерения выполнить свои обязательства в соответствии со сроками и условиями кредитного соглашения.

Это состояние может быть вызвано:

-во-первых, неспособностью должника создать адекватный будущий денежный поток в связи с непредвиденными неблагоприятными изменениями в деловом, экономическом и / или политическом окружении, в котором оперирует заемщик;

-во-вторых, неуверенностью в будущей стоимости и качестве (ликвидности и возможности продажи на рынке) залога под кредит;

-в-третьих, падением деловой репутации заемщика.

В банковской деятельности следует отличать следующие уровни кредитного риска:

-кредитный риск по отдельному соглашению – вероятность убытков от невыполнения заемщиком конкретного кредитного соглашения,

-кредитный риск всего портфеля – величина рисков по всем соглашениям кредитного портфеля.

Соответственно для каждого уровня используются различные методы оценки риска и методы управления им.

Величина кредитного риска - сумма, которая может быть потеряна при неуплате или просрочке выплаты задолженности. Максимальный потенциальный убыток - это полная сумма задолженности в случае ее невыплаты клиентом. Просроченные платежи не приводят к прямым убыткам, а возникают косвенные убытки, которые представляют собой издержки по процентам (из-за необходимости финансировать дебиторов в течение более длительного времени, чем необходимо) или потерю процентов, которые можно было бы получить, если бы деньги были возвращены раньше и помещены на депозит.

Подверженность кредитному риску существует в течение всего периода кредитования. При предоставлении кредита риск возникает с момента продажи и остается до момента получения возвратного платежа.

С количественной точки зрения, кредитный риск представляет собой функцию параметров займа и заемщика. Степень риска, связанного с определенным заемщиком и видом кредита, базируется на оценке различных видов риска, которые возникают для банка при предоставлении кредита. Более того, определив на этапе выдачи кредита степень его риска нельзя забывать о том, что она часто меняется со временем. Работу банка в отношении управления кредитными рисками можно назвать эффективной только тогда, когда принимаемые ими риски разумны, контролируемы и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции. Основной задачей банковского менеджмента является нахождение оптимального соотношения между прибылью, ликвидностью и риском.

Важную роль в этом процессе играет риск-менеджмент, который включает выявление рисков, анализ их потенциальной опасности и контроль. Контроль означает преодоление риска путем отказа, например, от какого-либо банковского соглашения или даже области интересов, сокращение рисков тем или иным способом, перенесение их на других участников соглашения при помощи различных способов [4, с.56].

Кредиты, предназначенные предприятиям, более разнообразны, по сравнению с кредитами, предоставляемыми физическим лицам, и их объемы гораздо больше. Изучение же риска предприятий - функция которая позволяет банку эффективно работать.

Структура кредитного риска представлена на рисунке 1.

Работу банка в отношении управления кредитными рисками можно назвать эффективной только тогда, когда принимаемые ими риски разумны, контролируемы и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции [5-9]. Основной задачей банковского менеджмента является нахождение оптимального соотношения между прибылью, ликвидностью и риском.

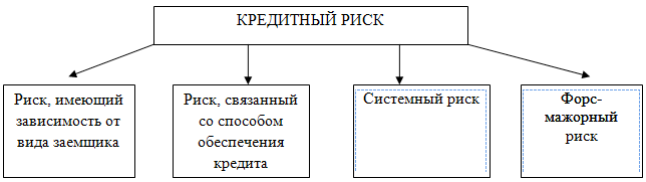

Рисунок 1- Структура кредитного риска

При проведении комплексного анализа вероятных потерь для оценки риска важно не только установить все источники риска, но и выявить, какие источники превалируют. При изучении проявлений риска фактически можно рассматривать риск с одно стороны как процесс сложного отбора , а с другой стороны, как фактор создания дополнительных предпосылок для адаптационного, обоснованного преобразования всей банковской системы.

Таким образом, оценка кредитного риска коммерческого банка и перспектив его снижения способствует созданию эффективной системы управления кредитными рисками и влияет в целом на преодоление трансформационных спадов экономики и формирование устойчивой финансовой системы [10, с.247].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Власова Е.В., Камалетдинова Л.Ш. Экономические риски и их роль в трансформационном процессе // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4(15). С.17-18.

2. Власова Е.В., Викторова О.А. Порядок управления налоговыми рисками в кредитной организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. №2(13). С.20-22.

3. Веселов В.В., Шерстобитова А.А. // Проблемы управления кредитным риском в банковском секторе. Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2013.№ 5.С.89-92.

4. Курилова А.А. Построение сбалансированной системы показателей как эффективного средства финансового механизма управления на предприятиях автомобильной промышленности // Корпоративные финансы. 2011. № 1 (17). С. 55-67.

5. Юшкин С.Н. Специфика бюджетных рисков территории и пути их минимизации // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 189-194.

6. Янов В.В. Концептуальные подходы к определению понятий «риск», «финансовый риск» и «бюджетный риск» // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 19. С. 149-158.

7. Коваленко О.Г., Медведева О.Е. Банковские риски: сущность, классификация // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 3 (25). С. 340-344.

8. Ахмадеев М.Г., Шакиров Д.Т. Экономическая безопасность в банковском секторе // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 39-45.

9. Евстратов Р.М. Место финансовых рисков в системе предпринимательских рисков коммерческих организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 3 (14). С. 38-41.

10. Иванов Д.Ю. Проектирование оптимально-согласованной системы материального стимулирования работников сборочно-конвейерного производства // Экономические науки. 2010. № 64. С. 245-248.

TO THE QUESTION ABOUT THE PROBLEMS OF CREDIT RISK MANAGEMENT

© 2014

A.V. Lyatin, head of underwriting
CJSC "FIA-BANK, Togliatti (Russia)
S. A. Erilin, financial Director
Group of companies «Business partner», Togliatti (Russia)

Annotation: This article examines the basis for the formation and definition of credit risk with regard to the methods of its evaluation. Criteria for the issue of credit risk management identifies a significant level of diversity of factors that have a direct impact on its dynamics.

Keywords: credit risk, credit system, system approach, probabilistic category, issues of credit risk management, the field of credit risk, an integral element.

УДК 334.784

СЕТИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

© 2014

О.В. Маркова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент»
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье обосновывается значение процесса сетизации хозяйствующих субъектов для современной экономики, основанной на знаниях и обмене информации. Определяются особенности ее организационных форм и экономических отношений. Подчеркиваются преимущества сети для повышения эффективности управления инновационным развитием мезоэкономических систем.

Ключевые слова: инновационное развитие, сетевая модель, мезоэкономические системы, сетевые взаимоотношения, инновационные сетевые системы.

В трансформационный период российской экономики при переходе к информационному обществу, где важную роль играют знания, становится насущной потребностью объединение хозяйствующих субъектов для обмена своими компетенциями. Поэтому ответом на развитие конкурентных отношений стало перенесение рыночных моделей на организацию взаимодействия специализированных экономических субъектов, когда отношения между ними становятся партнерскими, а иерархические структуры преобразуются в сетевые, формируя мезоэкономические системы. Мезоэкономическая система представляет собой группу экономических субъектов, действующих как единое целое (система). При этом деятельность таких субъектов координируется рыночными, а не административными. В сетевых мезоэкономических системах хозяйственная власть не концентрируется, а, напротив, распределяется.

Целью данной статьи является обоснование преимуществ сетевой формы организации для инновационного развития мезоэкономических систем. Для этого сначала

дадим сравнительную характеристику основных моделей организации мезоэкономики (таблица 1), которая позволит далее определить особенности управления в сетевых структурах.

Таблица 1 - Различия между интегрированной, сетевой и кластерной моделями организации мезоэкономики

ПАРАМЕТРЫ СРАВНЕНИЯ	МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЗОЭКОНОМИКИ		
	Интегрированная	Сетевая	Кластерная
Тип общественно-экономической системы	Плановая система хозяйствования	Рыночная экономика	Рыночная экономика
Определение ключевой категории модели	ТПК как четкая технико-экономическая модель	Множественность трактовок понятия «сети»	Множественность толкований термина «кластер»
Генезис	Реализация на практике теоретических разработок ученых	Локализация отношений происходит либо спонтанно, либо в результате взаимовыгодных сознательных действий агентов	Пространственное проявление рыночных сил
Местоположение	Как правило, районы нового освоения с низкой плотностью населения	Неопределенно и повсеместно	Староосвоенные районы, могут образовываться трансграничные кластеры
Географическая близость	Не важна	Не имеет определяющего значения	Важна, поскольку от этого зависит конкурентоспособность
Структура и управление	Крупные вертикально-интегрированные объединения, управляемые из единого центра	Ограниченность членства, структура определяется составом участвующих в сетевых взаимодействиях субъектов	Одно-два предприятия-лидера, группа малых и средних предприятий, организации инфраструктуры и сферы услуг, управляющий орган (компания) кластера, открытое членство
Масштаб	Межотраслевой комплекс - отрасли базисной группы и производства, создающие комплекс	Определяется составом участвующих в сетевых взаимодействиях субъектов	Одна отрасль и смежные с ней отрасли по технологической цепочке
Отрасли специализации	Как правило, промышленность, ориентированная на промышленное потребление (в основном тяжелая)	Определяется составом участвующих в сетевых взаимодействиях субъектов	Высокотехнологичные в промышленности и сфере услуг, либо традиционные, ориентированные на потребителя
Характер взаимодействия	Вертикальная интеграция	Кооперация	Кооперация и конкуренция
Ключевой фактор объединения	Продуктовая специализация, плановые показатели «сверху»	Отношения, индивиды, контракты	Ценности, доверие, взаимодействие
Роль информации	Информационные потоки, направленные на совершенствование производственного процесса в рамках ТПК, отсутствуют	Ключевая, поскольку от уровня и интенсивности информационного обмена зависит достижение общих целей объединения	Ключевая, поскольку от интенсивности обмена новым знанием зависит эффективность формирования и функционирования кластера
Роль знаний (человеческого капитала)	Второстепенная, человеческий капитал рассматривается как один из элементов развития производительных сил	Одна из ключевых, основа для установления целей, стратегии и функционирования сети	Знания выступают ключевым фактором успеха, так как актуализируют имеющуюся информацию в соответствии с потребностями мезоэкономической системы

Экономическая мощь территории определяется не объемами производства, а мобилизационным ресурсом всех сетей, ее общим влиянием на глобальные перемены. Вместо жесткой специализации в виде монопрофильности одного предприятия, сетевым организациям присуща гибкая специализация, способность к инновациям, более быстрая реакция на изменения факторов мезоэкономической системы. Кроме того, сетевые структуры неоднородны по своему составу и используемым технологиям, что открывает серьезные возможности для новых соединений ресурсов, ведущих к нововведениям. Постоянных изменений требует и совместная деятельность участников конкретной цепи производства добавленной стоимости в связи с развитием разнообразных потребительских предпочтений. При этом, перестраивается деятельность не только звеньев сети, но привлекаются к выработке решений и потребители.

Взаимная зависимость ресурсов и видов деятельности требуют установления соответствующих отношений, основанных на маркетинге взаимодействия, когда устанавливаются гибкие экономические и инновационные отношения с поставщиками ресурсов, посредниками и другими заинтересованными хозяйствующими субъектами. Так как ни один из участников инновационной системы не изолирован в своей инновационной деятельности, связи и процессы обмена между участниками становятся решающими факторами.

В сетевых моделях успех инновационной деятельности зависит не только от инновационного потенциала отдельных организаций и институтов инфраструктуры, а определяется сложными моделями взаимодействия. Чтобы понять, почему системы инноваций различаются относительно достигнутого ими экономического успеха, недостаточно просто перечислить участников и поддерживающие институты системы и описать их ресурсы. Необходимо при этом учитывать взаимосвязи и взаимодействия между этими участниками. Когда участники инновационной системы связаны взаимным интересом, они могут стать мощным рычагом экономического роста. В случае плохой способности к взаимодействию они могут серьезно задерживать процесс инноваций. Из этого следует, что успех инновационной системы в большой степени зависит от системы управления.

Становится общепризнанным, что сеть является наиболее эффективной формой управления в инновационных системах. Например, инновационная динамика в горизонтальных формах сетевых связей между исследовательскими институтами и компаниями радикально отличается от динамики в иерархических или рыночных взаимосвязях. Экономисты ссылаются на операционные и организационные затраты, утверждая, что рынки создают высокие трансакционные издержки и что бюрократия со своей стороны создает высокие организационные затраты, в то время, как сети оптимизируют оба вида затрат [1]. Ведь участники сети используют так называемые открытые инновации, то есть преобразуют имеющиеся знания под свои потребности развития. В данном случае они могут выступать интеграторами чужого знания и приносят экономике мезоэкономических систем следующие преимущества:

- ученые и специалисты отбирают, взаимоувязывают и модифицируют лучшие технологии в стране и за рубежом для применения в российских условиях МЭС;
- в этой законченной и адаптированной форме инновационные продукты становятся привлекательными для российских пользователей, что в свою очередь стимулирует спрос МЭС на последующие инновации;
- под влиянием инноваций у российских экономических субъектов МЭС накапливаются компетенции по созданию рыночного продукта, т.е. они становятся более конкурентоспособными [2].

Чтобы эффективно использовать преимущества сетевых форм интеграции для инновационного развития, необходимо в первую очередь изменить подход в управлении [3-11]. Вся система управления, а также её составляющие (принципы, методы, технологии, функции, структуры и др.) должны стать инновационными, т.е. гибко изменяющимися в зависимости от условий. Данное положение позволяет обобщить необходимые характеристики инновационных мезоэкономических систем (табл.2).

Основной чертой сетевой кооперации, компаний с адаптивной организационной структурой или других подобных организаций, в основе которых лежат принципы управления горизонтального типа, является создание автономных групп (команд) для осуществления деятельности и управления любыми работами. В данные творческие группы могут входить различные специалисты и эксперты, обладающие необходимыми ресурсами, главными из которых являются знания. Члены автономных команд связаны между собой не командно-административными отношениями, а мотивированы достижением единой цели (в нашем случае целью инновационного развития). При этом каждый участник инновационной сети выполняет определенную для него роль в соответствии со своей компетенцией (таблица 3).

Персонал горизонтальной инновационной организации МЭС будет работать совместно в автономных группах над решением не только возможных проблем, но и упущенных возможностей, созданием нового спроса у потребителей, расширением сферы использования производимых продуктов и услуг и другое. Главной задачей автономных инновационных групп МЭС станет наиболее полное удовлетворение потребностей конкретного покупателя.

Ведущим звеном и показателем успеха становится полнота удовлетворения потребностей конкретных потребителей. Предполагается, что прибыль будет обеспечена, и производство товаров будет возрастать, если потребители будут более полно удовлетворены. Если это возможно по условиям деятельности, то целесообразно включение представителей поставщиков и потребителей

во внутренние автономные группы компании, т.е. развитие просьюмеризма и судъюсеризма (принятия инновационных решений совместно с покупателями и поставщиками ресурсов соответственно).

Таблица 2 - Характеристика инновационных мезоэкономических систем

№	Основные черты	Содержание и особенность проявления черт
1.	Горизонтальные принципы построения инновационной МЭС	МЭС, скорее всего, будет представлять собой горизонтальную корпорацию, а пирамидальные организационные структуры превратятся в плоские. МЭС будет более упрощенной и менее иерархической по сравнению с традиционной, в условиях которой будет возрастать ответственность работников (как индивидуумов, так и группы).
2.	Инновационное управление. Гибкость, адаптивность, самообучаемость инновационной МЭС	МЭС будут быстро адаптироваться к изменениям на своих рынках и в среде своего действия. Адаптивность как важнейшее свойство организации будет обеспечиваться целенаправленным обучением и тренировкой работников, включением самоанализа в процесс деятельности. Частью обучающейся системы организации станут система управления знаниями, последовательное экспериментирование, применение соответствующих средств оценки деятельности.
3.	Активное использование информационных технологий, глобальных информационных систем и систем управления знаниями в МЭС	МЭС будет в значительной мере зависеть от использования информационных технологий в интересах повышения эффективности операций и принимаемых решений, достижение устойчивых конкурентных преимуществ на рынке. Компьютеры, информационные системы, системы связи, а главное, знания будут оказывать существенное влияние на деятельность организации и результаты ее работы, на интеграцию производственных и обслуживающих процессов, партнеров и повышение конкурентоспособности организаций в МЭС.
4.	Инновационность МЭС как фактор ее конкурентоспособности	В быстро меняющихся внешних условиях инновационная политика в каждой фирме МЭС должна осуществляться своевременно и эффективно. В этих целях в рамках крупных МЭС должны создаваться инновационные фирмы, ориентированные на производство и самостоятельное продвижение на рынке новых изделий и технологий. Для предприятий МЭС такой сервис надо создать и во внешней среде.
5.	Ориентация МЭС на предвидение изменений внешней среды и подготовка к ним. Прогнозирование и управление по слабым сигналам.	В условиях управления при часто изменяющихся факторах внешней среды, быстрые, целенаправленные и ответственные действия работников МЭС она может обеспечить только тогда, когда общей базой для принятия решений будет служить все более четкая, общая дальновидная и практичная стратегия. Она будет представлять для работников ту цель, на достижении которой они могут сосредоточить свои усилия. Достижения общего понимания реализация такого подхода внутри и вне МЭС являются одними из ключевых функций высшего управленческого персонала.
6.	Формирование внутренних автономных групп как основы построения инновационной МЭС	Основной составной частью МЭС становятся автономные творческие группы (команды). МЭС будут нацелены на постоянное повышение инновационной и производственной отдачи персонала. Главное преимущество такой хозяйствующей экономической системы – это возросший интерес, вовлеченность и ответственность работников, что ведет к более быстрому и полному удовлетворению потребностей клиентов, акционеров и всех стейкхолдеров.
7.	Ориентация не только на акционеров, но и на других держателей инноваций- членов МЭС, потребителей, поставщиков.	МЭС не сможет функционировать как «закрытая» организация, заинтересованная лишь в достижении своих внутренних целей. Причем будет уделяться существенное внимание не только своим акционерам, но и интересам других держателей капитала, которые также обретут значительный вес в управлении МЭС.
8.	Построение МЭС на основе принципа взаимодополнения	МЭС может не иметь полный набор всех видов основной и вспомогательной деятельности от научных исследований и проектирования до маркетинга и продаж продукции и услуг. При этом она будет заключать договор с другими фирмами для выполнения определенных функций (передачи их в аутсорсинг) или создания стратегических альянсов. Покупатели, поставщики и посредники будут являться частью этой сети. Будут возникать как сети различных компаний, так и компании-сети, внутренняя организация которых будет основываться на сетевых структурах.
9.	Интеграция содержания и характера управленческой деятельности, функций управления	МЭС представляет собой интегрированную сетевую организацию с перекрещивающимися функциями управления. Взамен традиционной жесткой функциональной специализации, при которой четко очерчиваются такие сферы как маркетинг, научные исследования, опытно-конструкторские разработки, производство и. т. д., организационное построение компании текущего столетия, скорее, должно иметь форму матрицы, поскольку ни одно важное решение не сможет приниматься, если оно не будет предусматривать интеграцию и координацию целого ряда функций.
10.	Ориентация на лучшее и полное удовлетворение потребностей конкретных клиентов	Рыночная ориентация и удовлетворение потребностей клиентов будут продолжать оставаться ключевыми задачами. Все большее число фирм будет основывать свои формы поощрений и компенсаций, исходя из уровня удовлетворения потребностей клиента, так как они будут движимы конкурентным клиентом.
11.	Ускорение освоения производства нового продукта для удовлетворения новых потребностей клиентов	В современных условиях для большинства продуктов и услуг сокращается жизненный цикл пребывания на рынке. Конкурентоспособность фирм МЭС будет зависеть от скорости разработки нового продукта и выхода с ним на рынок, более полного сервиса.
12.	Ориентация добавленной стоимости на повышение конкурентоспособности	Для того, чтобы быть конкурентоспособными, субъекты МЭС должны быть уверены в том, что их деятельность обеспечивает конкурентоспособность добавленной стоимости.
13.	Безграничность расширения сети, с включением в него и компонентов общей инфраструктуры	Расширение кооперационных связей между конкурентами, поставщиками и потребителями, создание сетей компаний и компаний-сетей стирают традиционные границы компаний. Компании объединяются в МЭС для того, чтобы использовать специфические рыночные возможности, которые для отдельно взятых компаний не существуют.
14.	Переход в состояние обучающейся компании всей МЭС	Организации МЭС обучают и тренируют свой персонал постоянно, а также обучаются друг у друга и во внешней среде

Таким образом, инновационные сетевые системы отражают связи между элементам внутренней и внешней среды компании, а само понятие «сетизация» означает метод, заключающийся в формировании сети с ее узлами и связями для достижения синергетических целей инновационного развития в соответствии с потребностями и ожиданиями потребителей, партнеров и деловой конъюнктурой.

Таблица 3 - Основные компетенции инновационных ролей хозяйствующих субъектов МЭС

№ п/п	Роли хозяйствующих субъектов	Инновационные компетенции
1	«локомотивы» государственной инновационной политики	Высокий научно-производственный задел Применение концепции социально-этичного маркетинга Формирование лояльного и преданного персонала
2	«заказчики» изменений	Достаточный опыт производственно-хозяйственной деятельности. Достаточная известность и определяющая социальная роль Защита прав трудящихся и формирование сплоченного коллектива
3	«генераторы» инноваций	Обладают гибкостью и мобильностью в конкурентной борьбе, клиентоориентированы, поддерживают развитие творческих и инновационных способностей персонала
4	«катализаторы» инноваций	Главным используемым ресурсом являются информация и знания. Активно использует современные информационные технологии и интеллектуальный потенциал фрилансеров.
5	«интеграторы» новаторов	Обладают значительными организационными ресурсами, поддерживаются местными властями
6	внедрения и коммерциализации новаций	Имеют достаточные финансовые ресурсы для покрытия инновационного риска, активно используют методы по формированию и стимулированию спроса
7	«коммуникаторы»	Имеют развитые деловые связи с себе подобными предприятиями, постоянно перенимая опыт друг друга.
8	«консультанты по отклонениям»	Обладают аккумулированной базой знаний, которую могут использовать в типичных ситуациях
9	«адаптирующий» инновации	Обладают способностью копировать инновации с учетом особенностей развития рынка
10	осуществляющий диффузию инноваций	Обладают способностью распространения инноваций в другие сферы и отрасли экономики

С построением компаний по горизонтальным принципам управления происходят серьезные изменения и в системе подготовки и использования кадров, схемах оценки результатов труда сотрудников и его оплаты. Различные системы оплаты труда устанавливаются не только за индивидуальные действия и достижения работников, а, прежде всего, по результатам деятельности группы в целом. Высоко оцениваются развитие различных умений и овладение персоналом несколькими профессиями вместо узкой специализации. В некоторых компаниях внедряются так называемые «360-градусные шкалы оценки», в соответствии с которыми трудовой вклад каждого работника оценивается всеми участниками группы – равным ему по должности, старшими и младшими.

Сетевые отношения обуславливают необходимость управления знаниями, поэтому образуются соответствующие динамические многомерные структуры, характерные для эдхократических организаций. Любая из видов МЭС будущего имеет свои особенности, но по большинству характерных признаков мы с полным правом относим их к компаниям инновационного типа.

Таким образом, сетевые отношения между экономическими субъектами позволяют получить дополнительный эффект от совместной деятельности для их непрерывного инновационного развития за счет следующих факторов:

- рост интеллектуального капитала как составляющий компонент инновационного потенциала достигается за счет совместного использования и преумножения знаний, обеспечивающих синергетический эффект и возможность их диффузии в другие сферы хозяйственной деятельности;

- повышение конкурентоспособности сетевых экономических образований за счет расширения сферы влияния на рынке, включая новые возможности в получении заказов и ресурсов [12].

Подводя итог, хочется отметить, что для конкурентного развития территориальной и в целом российской экономики необходимо использовать системный сетевой подход, то есть рассматривать хозяйственные процессы во взаимосвязи и взаимодействии как результат деятельности с субъектами, оказывающими интеллектуальные и другие деловые услуги. Поэтому для успешного инновационного развития регионов и их городов необходимо создание соответствующей системы, представляющей собой сеть заинтересованных и компетентных экономических субъектов, действующих на основе партнерских

отношений, как между собой, так и с государством. В этой связи в дальнейших научных исследованиях необходимо рассмотреть методику формирования инновационной сети, основанную на принципах взаимодополнения и сбалансированного взаимодействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Грасмик К. Экономическое развитие и инновационные сети: точки соприкосновения// Проблемы теории и практики управления №3 2014 с. 64-69
2. Воронина Л.А, Ратнер С.В. Научно-инновационные сети в России: опыт, проблемы, перспективы. [Текст] – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Кулапина Г.М., Маркова О.В. Сетевой подход к развитию консалтинга в регионе // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 75-80.
4. Кузнецова Л.В. Специфика сетевой интеграции в условиях глобализации рынка // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 102-105.
5. Глухова А.А., Бурганова Ю.А., Кулагина А.В., Макеева Ю.Н. Эффективность использования инновационных финансовых продуктов в деятельности организаций в условиях кризиса // Вестник Казанского технологического университета. 2009. № 4. С. 310-318.
6. Евдокимов С.Ю. Современные особенности управления проектами в сетевых образованиях в промышленном комплексе экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 132-134.
7. Мордовченков Н.В., Николенко П.Г. Маркетинговое и транспортно-логистическое обеспечение развития инновационной сферы услуг на микроуровне // Вестник НГИЭИ. 2012. № 9. С. 48-72.
8. Кобелева И.В. Анализ современных форм экономической интеграции // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 85-89.
9. Кулькова Н.С. Интеграция структур АПК в регионах страны // Вестник НГИЭИ. 2012. № 7. С. 67-77.
10. Абасов Ф.Р.О. Правовые основы формирования сетевых экономических структур в современных условиях // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Юридические науки. 2012.№ 2. С. 10-12.
11. Батукова Л.Р. Инновационное развитие и модернизация региональных социально-экономических систем // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 108-114.
12. Катуков Д. Кластерный подход в инновационной политике: мировые ориентиры для России // Второй Российский экономический конгресс (РЭК-2013). 18–22 февраля 2013 г.

SETIZATSIYA ECONOMIC UNITS TO IMPROVE MANAGEMENT OF INNOVATION DEVELOPMENT MESOECONOMIC

© 2014

O.V. Markova, candidate of economical science, associate professor of the chair "Management"
Volga State University of Service, Togliatti (Russia)

Annotation: The article explains the importance of the process of economic entities setizatsii for a modern economy based on knowledge and information exchange. Determined by the characteristics of its organizational forms and economic relations. Highlights the benefits to improve the efficiency of innovation development mesoeconomic systems.

Keywords: Innovative development, network model, mesoeconomic systems, network relationships, innovative network system.

УДК 658.012.1

ОБЪЕКТИВНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОГНОЗНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ КАК ОСНОВНОГО ИСТОЧНИКА ИНФОРМАЦИИ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

© 2014

Е.В. Никифорова, доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва (Россия)

Аннотация: В статье раскрываются особенности формирования прогнозной финансовой отчётности, так как её чтение различными стейкхолдерами позволяет им оценить будущую рентабельность, ликвидность, финансовое положение и инвестиционную привлекательность экономического субъекта.

Ключевые слова: экономический субъект, прогнозная финансовая отчётность, стейкхолдеры, устойчивое развитие.

Любой современный экономический субъект характеризуется нацеленностью на определение позиций среди конкурентов и разработку направлений развития в будущем, повышающих конкурентоспособность экономического субъекта для обеспечения устойчивого развития. Реализация конкурентных преимуществ зависит от множества факторов, определяющими из которых являются инвестиции. Привлечение инвестиций возможно при грамотном формировании прогнозной финансовой отчётности экономическим субъектом. Однако, для отражения в прогнозной финансовой отчётности экономического субъекта направленности на устойчивое развитие его бизнеса формирует потребность в раскрытии детализированной информации позволяющей различным стейкхолдерам оценить перспективы устойчивого развития экономического субъекта. Сам экономический субъект должен оценить себя со стороны инвестиционной привлекательности. В связи с этим оценка инвестиционной привлекательности будет изначальным этапом в сложном процессе прогнозирования деятельности экономического субъекта.

На макроуровне инвестиции являются основой для осуществления политики расширенного воспроизводства, ускорения научно-технического процесса, улучшения качества продукции, перестройки экономики и сбалансированного развития всех её отраслей, создания необходимой сырьевой базы, развития социальной сферы, решения проблем обороноспособности страны и её безопасности, проблем безработицы, охраны окружающей среды и т.д. [1, с.83].

Основу процесса планирования финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта формируют финансы, следовательно, в силу их ограниченности они должны использоваться в жёсткой корреспонденции с назначением и в целях повышения устойчивого развития экономического субъекта. Инвестор должен понимать и оценивать свои риски от вложения капитала в экономический субъект. Риск будет минимальным, если экономический субъект будет стремиться достичь устойчивого своего развития.

Под концепцией устойчивого развития экономического субъекта следует понимать стратегию его роста посредством разработки, внедрения и реализации процессов производства продукции и услуг, в том числе инновационных, способствующих реализации экономической и социальной ответственности бизнеса.

Прогнозирование финансовой отчётности экономических субъектов является основным приемом западных методик финансового менеджмента и финансового планирования. По мнению П. Уилсона, привлекательность прогнозной отчётности заключается в том, что с её помощью можно очертить в простых финансовых понятиях контуры будущей деятельности для извлечения максимума преимуществ из благоприятных возможностей, использовать все средства для реализации этих возможностей и обеспечить соответствующее финансирование предприятия для получения максимальной прибыли [2].

В систему целевых ориентиров формирования прогнозной финансовой отчётности экономических субъектов надо включить показатели динамики и перспектив развития его финансов-хозяйственной деятельности, а также финансовые показатели, отражающие экономическую, экологическую и социальную ответственность бизнеса.

Прогнозный отчёт о финансовых результатах, прогнозный баланс, прогнозный отчёт о движении денежных средств, определяют состав прогнозной финансовой отчётности, которая отражает предполагаемые финансовые результаты следования конкретным экономически выгодным управленческим решениям.

Достоверность, прозрачность и прибыльность финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта является отправной точкой для вложения инвесторами свободных денежных средств в развитие бизнеса данного экономического субъекта.

Формирование прогнозной финансовой отчётности экономического субъекта носит формализованный характер, с использованием взвешенных и аргументированных принципов и механизмов. При составлении прогнозной финансовой отчётности экономического субъекта проводится тщательный ретроспективный анализ, изучаются механизмы изменения всех показателей ретроспективной бухгалтерской финансовой отчётности экономического субъекта, так как качество её составления зависит от того, насколько комплексно и системно были учтены все факторы, влияющие на каждый показатель в прогнозной финансовой отчётности. В связи с вышеобозначенным подготовка финансовой прогнозной отчётности экономического субъекта должна включать четыре основных этапа (рисунок 1).

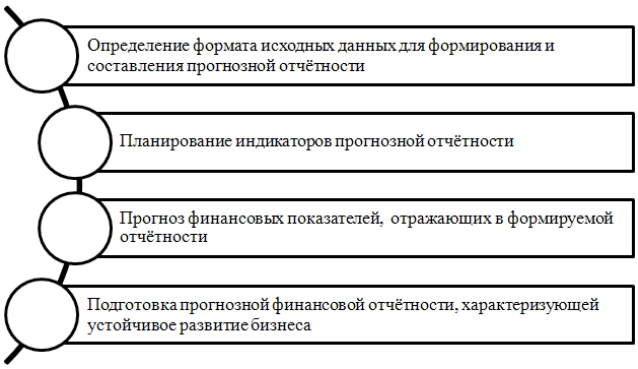

Рисунок 1-Этапы подготовки прогнозной финансовой отчётности экономического субъекта

Первый этап заключается в подготовке исходных данных для составления прогнозов при формировании прогнозной финансовой отчётности. На данном этапе используется информация, полученная из внутренней и внешней среды. Внешняя информация – это прогнозные значения ставки налога на прибыль, ставки рефинансирования Центра Банка, процентные ставки по кредитам, темпов инфляции, ожидаемые изменения в технологиях и другие показатели, отражающие возможные изменения в политике правительства или общей экономической ситуации в стране и мире.

В эту же группу внешней информации, необходимо включить факторы-оценки, характеризующие состояние конкурентной среды бизнеса, а именно:

- масштабы рынка и перспективы его роста;
- уровень конкуренции в отрасли;
- рыночную доминанту поставщиков и потребителей;
- угрозу замещения со стороны товаров-субститутов [3, с. 608].

Определяющее значение и влияние на формирование прогнозной финансовой отчётности экономического субъекта оказывают внутренние аспекты его деятельности, формирующие различные виды политики:

- инвестиционная политика;
- политика привлечения внешнего финансирования;
- учётная политика экономического субъекта;
- политика выплаты дивидендов;
- политика устойчивого развития бизнеса.

Как известно, целью деятельности любого экономического субъекта является извлечение прибыли. Однако, современный менеджмент экономических субъектов должен быть обеспокоен не только извлечением прибыли, но и параметрами социальной и экономической ответственности бизнеса. Поэтому при прогнозировании уровня рентабельности финансово-хозяйственной деятельности, изменений в существующих схемах финансирования и активах экономического субъекта необходимо учитывать информацию, которая отражает:

- текущий (достигнутый) уровень рентабельности;
- структуру себестоимости выпускаемой продукции или предоставляемых услуг;
- величину и структуру активов экономического субъекта;
- структуру источников финансирования;
- величину средств выделяемых экономическим субъектом;
- выплаты работникам;
- среднюю заработную плату;
- долю перерабатывающих отходов в общем объеме отходов и т.п.

Второй этап подготовки прогнозной финансовой отчётности направлен на расчёт предполагаемого объема продаж в прогнозном периоде, способствующего достижению необходимого уровня рентабельности. Методические подходы, используемые на этом этапе представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Методические подходы второго этапа подготовки прогнозной финансовой отчётности

№ п/п	Сущность и значение методического подхода
1	Обобщение прогнозов продаж «снизу вверх» в соответствии с организационной структурой экономического субъекта
2	Применением техники статистического анализа или экономических моделей
3	Использование технологий исследования рынка (для оценки масштаба потенциального рынка и прогнозирования доли рынка, которую экономический субъект предполагает занять в прогнозном периоде)

Отличительной особенностью третьего этапа подготовки прогнозной финансовой отчётности экономического субъекта является то, что он связан с анализом каждой статьи будущего финансового отчёта и определением наиболее вероятной динамики элементов отчётности в прогнозном периоде. Иными словами определяется, анализируется и прогнозируется динамика доходов, расходов, активов, обязательств и капитала экономического субъекта. На данном этапе используются два методических подхода (рисунок 2).

Рисунок 2 – Методические подходы третьего этапа подготовки прогнозной финансовой отчётности экономических субъектов

Реализовывать на практике отмеченные подходы допустимо путем применения элементов метода индикативного прогнозирования (прогнозирования с помощью показателей-индикаторов структурных соотношений, средних величин, нормативных показателей, индексов изменения экономических величин) и прогнозирования статей отчётности экономического субъекта на основе пропорциональных зависимостей взаимосвязанных показателей. «Эти способы, позволяют использовать широкие информационные возможности прогнозного анализа, так как могут быть адаптированы для всевозможных управленческих целей и к разнообразным уровням системы управления. расширяя вариантность и технику прогнозирования, они в большей мере отвечают задачам прогнозного анализа» [4, с. 219].

Четвертый этап обусловлен составлением прогнозной финансовой отчётности экономического субъекта, которая в свою очередь должна быть достоверной т.к. в процессе оценки инвестиционной привлекательности экономического субъекта у потенциального инвестора может возникнуть потребность отдельного изучения методики составления прогнозной отчётности, с целью анализа её достоверности [5-18]. Достоверность информации, её надёжность нужна потенциальным инвесторам, т.к. обоснованность принимаемых в результате анализа решений будет в немалой степени определяться достоверностью информации, в первую очередь – данных бухгалтерской отчётности [19, с. 97].

К процедурам проверки достоверности прогнозной финансовой отчётности можно отнести процедуру проверки прогнозной финансовой информации, регламентируемой международными стандартами аудита (МСА) 810, а также российским правилом (стандартом) аудиторской деятельности [20].

Проверка прогнозной финансовой отчётности экономического субъекта является услугой, сопутствующей аудиту. Она может оказываться аудиторской организацией наряду с проведением аудита бухгалтерской отчётности данного экономического субъекта. Она не может проводиться аудиторской организацией, оказывающей экономическому субъекту сопутствующие услуги по подготовке прогнозной финансовой информации. Услуги по сбору, обработке, обобщению информации, а также осуществившей выбор допущений, составляющих основу данной прогнозной финансовой отчётности экономического субъекта. Необходимость проверки прогнозной финансовой отчётности экономического субъекта аудиторской организацией обусловлена тем, что следует установить надёжность, реалистичность и возможность её использования, а также правильность её подготовки на основе принятых допущений и адекватность её представления. Наличие аудиторского заключения, содержащего положительные выводы о правильности составления и подготовки прогнозной финансовой отчётности, является положительным фактом, влияющим на инвестиционную привлекательность экономического субъекта.

Прогнозная финансовая отчётность, является дополнительным источником информации, характеризующего инвестиционную привлекательность экономического субъекта для потенциальных инвесторов. Она может стать основным источником притока капитала в деятельность экономического субъекта, способствуя повышению его конкурентоспособности и как следствие этого его устойчивого развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шнайдер В.В. Значение экономического анализа для планирования и осуществления инвестиционной деятельности // Вестник Самарского государственного университета путей сообщения. 2009. 5(17).
2. Уилсон П. Финансовый менеджмент в малом бизнесе / пер.с англ. М.: Аудит; ЮНИТИ-ДАНА, 1995. – 256с.
3. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2004. – С.807
4. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013.№ 2 (13). С. 48-50.
5. Шнайдер В.В. Условия инвестиционной привлекательности как фактор финансово-хозяйственного благополучия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 58-61.
6. Крамин Т.В., Леонов В.А., Тимирясова А.В. Инвестиционная привлекательность региона как основа разработки и реализации регионального инвестиционного проекта // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 2 (24). С. 293-300.
7. Шнайдер О.В., Шнайдер В.В. Оценка производственного потенциала промышленного предприятия, как один из ключевых факторов инвестиционной привлекательности // Вестник СамГУПС. 2009. Т. 2. С. 166.
8. Вахтина М.А. Особенности российской экономической ментальности // Философия хозяйства. 2011. № 3. С. 158-166.
9. Батукова Л.Р. Инновационное развитие и модернизация региональных социально-экономических систем // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 108-114.
10. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 217-219.
11. Третьякова Е.А. Состояние и направления инновационного развития промышленности в России // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 2. С. 92-101.
12. Корчагин П.В., Яшина А.О. Концептуальные основы формирования творческого потенциала организации в условиях повышения инвестиционной привлекательности региона // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 4 (30). С. 31-36.
13. Крамин Т.В., Леонов В.А. Определение приоритетов управления инвестиционной привлекательностью региона и их учет в рамках реализации крупных спортивных мероприятий // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 39-45.
14. Сутягина Н.И. Повышение инвестиционной привлекательности рынка жилищно-коммунальных услуг // Вестник НГИЭИ. 2012. № 3. С. 129-143.
15. Васильчук О.И. Оценка привлекательности услуг предприятий сферы сервиса // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия:

Экономика. 2011. № 17. С. 164-171.

16. Гогина Г.Н., Кривцова Ю.В. Совершенствование системы показателей инвестиционного анализа, формируемых в рамках бухгалтерского учета // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 16-30.

17. Шнайдер В.В., Коростелева Л.А. Проблемы и вопросы инвестиционного направления современных организаций // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 124-128.

18. Никифорова Е.В., Кривцов А.И. Особенности стратегического инвестиционного анализа // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 86-94.

19. Никифорова Е.В., Кривцов А.И., Шнайдер В.В. Снижение информационных рисков в условиях финансового кризиса посредством интерпретации публичной отчётности // Вестник Самарского государственного университета путей сообщения. 2009. 5(17).

20. Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А. и др. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / под ред. Д.А. Ендовицкого. М.: КНОРУС, 2010.

OBJECTIVE-ORIENTED APPROACH TO THE FORMATION OF FORECAST FINANCIAL STATEMENTS AS THE MAIN SOURCE OF INFORMATION ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT ECONOMIC ENTITY

© 2014

E.V. Nikiforova, doctor of economic Sciences, Professor
Financial Academy under the Government of the Russian Federation, Moscow (Russia)

Annotation: The article describes the peculiarities of forming the forecast financial statements, as her reading various stakeholders allows them to evaluate future profitability, liquidity, financial position and investment attractiveness of the business entity.

Keywords: economic entity, projected financial statements, stakeholders, sustainable development.

УДК 658

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014

М.Ю. Николаева, аспирантка
Самарский государственный университет путей сообщения, Самара (Россия)

Аннотация: в статье раскрывается значение потенциала в общем понимании. Потенциал рассматривается как источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы в деятельности предприятия для достижения определенной цели, т.е. получение прибыли.

Ключевые слова: потенциал; ресурсы; стоимостные характеристики; натурально-вещественные характеристики; экономический потенциал.

Для организации деятельности и возможностей расширения бизнеса любое предприятие должно обладать потенциалом. Исходя из наличия потенциала, осуществляется планирование развития бизнеса, которое заключается в разработке мероприятий по использованию имеющегося потенциала.

Потенциал в общем понимании рассматривается как источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы в деятельности предприятия для достижения определенной цели. Совокупность потенциала состоит из материальных, трудовых, финансовых, организационных, информационных, инвестиционных, инновационных и других видов ресурсов. В экономической литературе зачастую «ресурсы» и «потенциал» отождествляются. Отождествляя наличие ресурсов с понятием «потенциал» можно выделить его подвиды - трудовой, технический, организационный, имущественный, финансовый, инвестиционный, инновационный, которые определяют способность предприятия реализовывать поставленные перед ним цели. Наличие любого вида потенциала и его использование определяет в той или иной степени результат деятельности предприятия.

Рассмотрев публикации по проблемам анализа, оценки и повышения эффективности использования потенциала, следует отметить, недостаточную разработанность данного вопроса, как на уровне отдельной отрасли, так и на уровне предприятия. В некоторых статьях лишь выделяют тот факт, что вопросы оценки анализа и эффективности использования потенциала отдельных предприятий остались в стороне от внимания исследователей. Следует отметить, что большая часть публикаций по теории потенциала предприятия посвящена его трактовке и роли для деятельности предприятия.

В связи с вышеизложенным мы понимаем под потенциалом – совокупность стоимостных и натурально-вещественных характеристик ресурсов, имеющихся на предприятии, выражающаяся в потенциальных возможностях производить качественную продукцию и услуги в соответствии с потребностями рынка. Следует отметить, что потенциальные возможности предприятия обусловлены различными внешними и внутренними факторами: материальные. В связи с этим производственный потенциал понятие широкое, комплексное сочетающее в себе все необходимые и достаточные условия по производству необходимы рынку товаров, продукции и услуг. Однако, для построения качественной системы управления потенциал необходимо разграничить тремя видами: ресурсный, производственный, экономический.

Существует несколько подходов в определении сущности и структуры производственного потенциала. Наиболее распространенным является ресурсный подход, который в свою очередь, делится на две ресурсные позиции.

Сторонники первой позиции Л.И. Абалкин, В.А.Золотарев, И.Н. Волик, Г.В Савицкая рассматривают производственный потенциал как совокупность ресурсов без учета их взаимосвязей и участия в процессе производства. Это определение можно назвать самым всеохватывающим. Недостатком данной позиции является то, что исключается анализ взаимодействия ресурсов. Однако, как простое наличие ресурсов не предполагает их совместимость и взаимозависимость.

Сторонники второй позиции - К.А. Болотный, Н.В. Ротко, В.И. Кушлин, М.У. Слижис связывают производственный потенциал с основными средствами, материальными и трудовыми ресурсами. Авторы ограничиваются ресурсными составляющими производственного потенциала, что, также по нашему мнению, является не совсем корректным, так как значительная роль при формировании производственного потенциала отводится информационно-коммуникационным ресурсам и ресурсам управления.

Ряд авторов сравнивает производственный потенциал только с основными средствами и производственной мощностью предприятия, к ним относятся Ю.Ю. Донец, Л.М. Смышляева, В.К. Фальцман Недостатком данного подхода является то, что авторы в некоторой мере отождествляют производственный потенциал с техническим потенциалом предприятия, так же стоит отметить в данном случае узость во взгляде на структуру производственного потенциала.

А.И. Анчишкин, В.М. Архипов, Т.Б. Бердникова, Е.М. Мерзликина, Р.Л. Сатановский, Э.Б. Фигурнов, определяют производственный потенциал как способность производственной системы производить определенное количество материальных благ, используя ресурсы производства. Так, экономист Т.Б. Бердникова определяет производственный потенциал как «...категорию, объединяющую различные производственные возможности предприятия по выпуску и реализации различных видов продукции, оказанию услуг» [1]. Мы же полагаем, что наиболее обоснованное мнение по вопросу сущности понятия производственного потенциала выдвигают ученые В.А. Богомолова и Нгуен Т.Т. Ханг. Они определяют производственный потенциал предприятия, как «...имеющиеся у него потенциальные возможности по выпуску конкурентоспособной продукции при использовании совокупности имеющихся на предприятии технических, трудовых и материально-энергетических ресурсов» [2].

Комплексное сочетание ресурсного, производственного и экономического потенциала предприятия обуславливаются в первую очередь, с процессами экономического воспроизводства (см. рисунок 1).

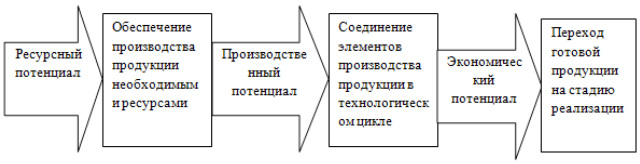

Рисунок 1 - Взаимосвязь ресурсного, производственного и экономического потенциала предприятия

Содержание и уровни управления ресурсным, производственным экономическим потенциалом представлены на рисунке 2.

Ресурсный потенциал предприятия определяется имеющимися у него земельными, трудовыми, энергетическими ресурсами, а также наличием зданий, сооружений, основных и оборотных средств.

В современных условиях, одним из наиболее значимых элементов производственного потенциала является интеллектуальный потенциал, который можно рассматривать как совокупность средств, условий, возможностей, компетенций работников, которыми обладает предприятие для производственной деятельности, освоения новых технологий, получения наукоемкости продукции, отвечающей потребностям рынка.

Специфика такой составляющей производственного потенциала как интеллектуальный потенциал состоит в том, что ее носителем являются люди, которые кроме экономической характеристики – рабочая сила – обладают психологическими, социальными, демографическими характеристиками.

В настоящее время также возрастает значение такого элемента производственного потенциала, как инновационный потенциал [6-12]. Очевидно, что для того, чтобы производственный потенциал смог осуществить этот непрерывный и постоянно возобновляющийся процесс, он сам также должен непрерывно и постоянно воспроизводиться и должен обладать способностью к самопроизводству.

Под производственным потенциалом предприятия следует понимать возможности предприятия по достижению максимального производственного результата при наиболее эффективном использовании ресурсов предприятия (интеллектуального капитала; имеющейся техники; материально-энергетических и пр. ресурсов).

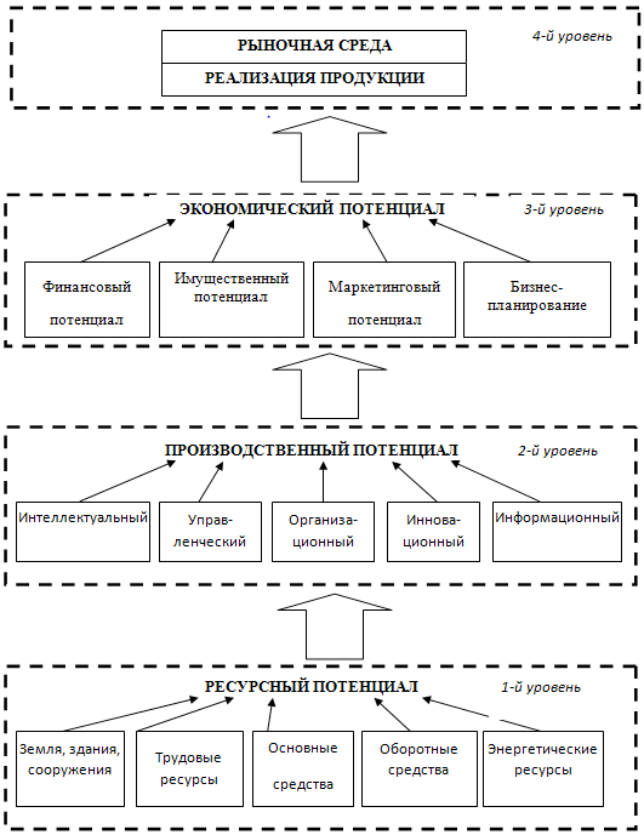

Рисунок 2 - Содержание и уровни управления потенциалом предприятия

А.О. Шереметьев отмечает, что показатели рыночного положения и конкурентоспособности продукции организации, организационно-технического и кадрового потенциала, использования ресурсов в организации и многие другие позволяют оценить экономический потенциал не только в статике, но и в динамике. Отправной точкой для такой оценки выступает бухгалтерская отчётность организации. Это позволяет разделить экономический потенциал на две составляющие: имущественный и финансовый потенциал [13].

Имущественный потенциал определяет состав и состояние активов коммерческой организации. Значение имущественного потенциала коммерческой организации можно охарактеризовать с помощью актива баланса и сопутствующих балансу отчётных форм.

Финансовый потенциал характеризуется достигнутыми за отчётный период финансовыми результатами, приведенными в Отчёте о финансовых результатах и отдельными показателями баланса, а также соотношениями между ними. Схематично данная зависимость отражена на рисунке 3.

О.В. Шнайдер даёт следующее определение экономического потенциала: экономический потенциал – это мощность организации, эффективно использующей трудовые, производственные, финансовые ресурсы в условиях риска с целью реализации своей стратегии в перспективе [14, с.8].

Также О.В. Шнайдер предлагает анализировать экономический потенциал по двум основным направлениям: анализ реальной мощности и анализ потенциальной возможности.

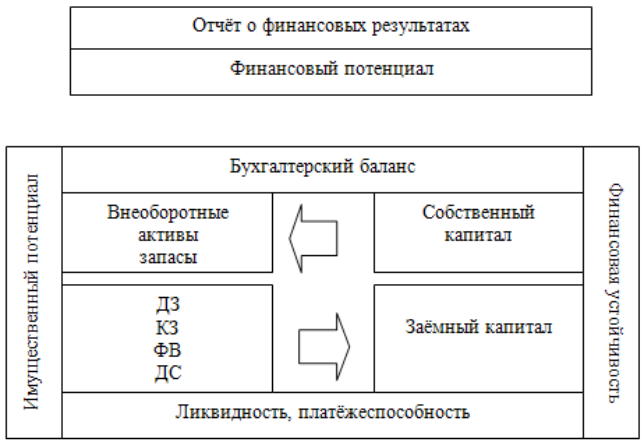

Рисунок 3 - Элементы экономического потенциала, отражаемые в бухгалтерском Балансе и Отчёте о финансовых результатах предприятия

В заключении данной статьи следует отметить, что в кризисных условиях будут выживать только те предприятия, которые будут обладать потенциалом для развития их финансово-хозяйственной деятельности. а в современных условиях успех в деятельности каждого предприятия во многом зависит от того насколько эффективно используется его потенциал.

В силу ограниченности различных видов ресурсов возникает необходимость регулярного поиска внутренних возможностей предприятия, разработки мероприятий по наиболее рациональному использованию имеющихся ресурсов и резервов, а также развитию собственного потенциала [15].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие - М.: ИНФРА, 2002. -215с.
2. Богомолова В.А., Нгуен Т.Т. Ханг. Производственный потенциал полиграфических предприятий и эффективность его использования в условиях рынка: Дисс. на соискание ученой степени к.э.н. — М., 2001.
3. Никифорова Е.В. Методика формирования экономического потенциала субъекта хозяйствования // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 28-30.
4. Никифорова Е.В., Бердникова Л.Ф., Николаева М.Ю. Теоретико-методические аспекты производственного потенциала организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. №7. С. 165-170.
5. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Экономический потенциал как совокупность ресурсов финансово-хозяйственной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 20-22.
6. Кулапина Г.М. Инновационное управление как фактор развития предпринимательского потенциала региона // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 22. С. 62-65.
7. Маркова О.В. Развитие потенциала инновационного управления малым бизнесом региона // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 23. С. 63-66.
8. Шнайдер О.В., Шнайдер В.В. Диагностика экономического потенциала: проблемы, сущность и значение // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 4. С. 277-279.
9. Полянская Н.А. Некоторые подходы к определению эффективности использования производственных ресурсов // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 4 (5). С. 27-32.
10. Карсунцева О.В. Многомерный факторный анализ как метод оценки производственного потенциала // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 2 (28). С. 140-147.
11. Грудина С.И., Подгорная А.И. Антикризисный потенциал инновационных предприятий // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 64-69.
12. Толстова М.Л. Оценка инвестиционного потенциала регионов приволжского федерального округа на основе метода кластеризации // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 4. С. 218-221.
13. Шереметьев А.О. Анализ эффективности использования экономического потенциала коммерческой организации на разных стадиях жизненного цикла // Автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.12. – Бухгалтерский учёт, статистика – Йошкар-Ола: 2008. с.8.
14. Шнайдер О.В. Аналитическая диагностика экономического потенциала финансового состояния дилерских организаций автопрома. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саратовский государственный социально-экономический университет. Тольятти, 2007. – с.8.
15. Шнайдер О.В. Формирование экономического потенциала организации и его анализ: сущность и значение // Государство и регионы. 2011. № 1. С. 26-30.

THE CONCEPT OF THE ESSENCE, STRUCTURE OF THE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

© 2014

M.Y. Nikolaeva, post-graduate student
Samara State University of Transport Routes, Samara (Russia)

Annotation: the article describes the potential value of common understanding. The potential is considered as sources, the capabilities, assets, reserves, which can be used in the enterprise to achieve a particular goal, i.e. to profit.

Keywords: potential; resources; cost characteristics; natural-material characteristics; economic potential.

УДК 330.322

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2014

И.М. Осколков, ассистент кафедры «Теория и методика дистанционного обучения»
Нижегородский государственный университет им Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород (Россия)

Аннотация: В статье проанализированы научные подходы к планированию инвестиционной деятельности. Рассмотрены цели и задачи планирования инвестиционной деятельности. Проанализирован статистический материал. Предложена структура инвестиционных бюджетов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, бюджетирование, планирование, инвестиционная стратегия, тактика, основные фонды.

Инвестиционная деятельность компании, как и любой вид деятельности, нуждается в грамотном прогнозировании и планировании. В противном случае компании очень сложно рассчитывать на положительные результаты своей инвестиционной деятельности.

Планирование инвестиционной деятельности компании начинается с разработки инвестиционной стратегии. Инвестиционная стратегия является достаточно сложной категорией. В работе [1, с. 340] сказано, что инвестиционная стратегия представляет собой набор целей в сфере инвестиционной деятельности компании и способов их достижения. Причем, указывается, что эти цели являются долгосрочными [1, с. 340].

В работе [1, с. 340] отмечено, что инвестиционная стратегия ориентирована на учёт позиции компании во внешней среде, а также на учёт изменения этой позиции. Это свидетельствует о том, что инвестиционная стратегия компании имеет невысокий уровень детализации, так как в полной мере учесть изменения внешней среды компании в долгосрочной перспективе очень трудная задача.

Детализация инвестиционной стратегии компании осуществляется в рамках тактического инвестиционного планирования. На данном этапе планирования формируется инвестиционный портфель компании [1, с. 340].

В работе [1, с. 340] сказано, что тактическое инвестиционное планирование является среднесрочным.

Наиболее полная детализация плановых решений достигается в процессе оперативного инвестиционного планирования. В данном случае планирование сводится к разработке плановых решений в рамках конкретных инвестиционных проектов и программ [1, с. 340].

Основными целями инвестиционной стратегии компании являются [1, с. 341]:

1. Максимальная величина прибыли, полученной в результате инвестиционной деятельности компании.

2. Снижение до минимума рисков инвестирования средств.

3. Инвестиционная деятельность компании должна способствовать её развитию, улучшению деятельности компании и повышению эффективности её работы [1, с. 341].

По нашему мнению, представленные выше цели инвестиционной стратегии компании, на первый взгляд, выглядят противоречащими друг другу. Имеются в виду цели максимизации прибыли и минимизации рисков. Скорее всего, в работе [1, с. 341] имеется в виду получение как можно большей прибыли при определённом уровне риска. При этом, величину риска инвестирования средств желательно снижать, в частности, при помощи использования грамотных методов планирования инвестиционной деятельности. В таком аспекте, представленные в работе [1, с. 341], цели инвестиционной стратегии компании весьма полно отражают сущность стратегического планирования инвестиций.

Как указано в работе [1, с. 341], в процессе планирования инвестиционной деятельности компании необходимо решать следующие задачи:

1. Проанализировать внешнюю среду инвестиционной деятельности в контексте объектов и субъектов инвестирования, инвестиционной конъюнктуры.

2. Выполнить маркетинговые исследования с целью планирования вида продукции проекта, её цены, объёмов реализации, конкурентоспособности производимых товаров и тому подобное.

3. Выбор перспективных объектов инвестирования.

4. Выбор инвестиционных проектов, финансирование которых принесёт наибольшую эффективность для компании.

5. Формирование портфеля ценных бумаг.

Указанные задачи (1-5) ориентированы на внешнюю среду компании.

6. Формирование капитального бюджета (осуществляется инвестиционное бюджетирование).

7. Распределение инвестиционных ресурсов по объектам вложения, их оптимизация.

8. Прекращение реализации неэффективных инвестиционных проектов и продажа невыгодных для инвестирования ценных бумаг [1, с. 341].

По нашему мнению, рассматривать стратегическое планирование инвестиционной деятельности как исключительно долгосрочное не вполне корректно.

В работе [1, с. 340] сказано, что оперативное управление (планирование) инвестиционной деятельности охватывает реализацию конкретных инвестиционных проектов и программ.

Но реализация конкретного долгосрочного проекта, по срокам, может совпадать со стратегическим планом инвестиционной деятельности компании.

Получается, что в рамках конкретного долгосрочного инвестиционного проекта реализуется стратегическое, тактическое и оперативное планирование инвестиционной деятельности.

В этой связи, логично рассматривать планирование реализации конкретного долгосрочного инвестиционного проекта в контексте стратегического, тактического и оперативного планирования инвестиционной деятельности.

Поэтому, классификация планов инвестиционной деятельности компании по временному признаку, на наш взгляд, является условной.

По данным статистики (см. таблицу 1) [2, с. 584], среди основных факторов, которые отрицательно влияют на инвестиционную деятельность в России, выступают дефицит собственных финансовых ресурсов, риски инвестиционной деятельности, высокий уровень неопределённости в условиях российской экономики, высокие процентные ставки по кредитам, низкий уровень спроса на продукцию проекта и другие факторы.

По нашему мнению, отрицательное влияние различного рода рисков и неопределённостей во внешней среде реализации инвестиционных проектов можно ослабить путём применения эффективных методов планирования инвестиционной деятельности.

Между тем, без активизации инвестиционной деятельности обеспечить экономический рост в России весьма проблематично.

На основе статистических данных (см. таблицу 2) [2, с. 584] можно сделать вывод о том, что российские компании просто вынуждены осуществлять реальные инвестиции с целью замены изношенных объектов основных средств. Это свидетельствует о высоком уровне износа

основных средств российских компаний [2, с. 584].

Таблица 1 - Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность (по материалам выборочных обследований инвестиционной активности организаций[1)]; в процентах от общего числа организаций) [2, с. 584]

Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность	2000	2005	2010	2011	2012
Недостаточный спрос на продукцию	10	21	19	19	19
Недостаток собственных финансовых средств	41	65	67	60	64
Высокий процент коммерческого кредита	47	31	31	25	25
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	39	17	15	14	13
Инвестиционные риски	35	25	23	27	27
Неудовлетворительное состояние технической базы	18	9	5	6	7
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	8	14	11	11	10
Неопределенность экономической ситуации в стране	49	18	32	31	26
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	36	17	10	10	11

[1)] Организаций, осуществляющих деятельность по добыче полезных ископаемых, в обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды.

Таблица 2 - распределение организаций по оценке целей инвестирования в основной капитал (по материалам выборочных обследований инвестиционной активности организаций[1)]; в процентах от общего числа организаций) [2, с. 584]

Цели инвестирования в основной капитал	2000	2005	2010	2011	2012
Увеличение производственных мощностей с неизменной номенклатурой продукции	42	28	32	32	30
Увеличение производственных мощностей с расширенной номенклатурой продукции	34	38	29	30	35
Автоматизация и механизация существующего производственного процесса	51	51	46	47	50
Внедрение новых производственных технологий	41	46	32	39	38
Снижение себестоимости продукции	42	49	38	43	42
Экономия энергоресурсов	39	49	38	42	42
Замена изношенной техники и оборудования	56	73	67	69	70
Создание новых рабочих мест	30	25	18	21	22
Охрана окружающей среды	48	50	37	40	41

[1)] Организаций, осуществляющих деятельность по добыче полезных ископаемых, в обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды.

Как видно из таблицы 2 [2, с. 584], существенную долю среди целей реального инвестирования в России, кроме замены изношенных основных средств, занимают оснащение производства современными техническими решениями, экономия разных ресурсов, снижение затрат на производство и реализацию продукции, достижение экологического эффекта от инвестирования и другие цели.

Эффективным методом планирования выступает бюджетирование [3].

По нашему мнению, для эффективной системы бюджетирования инвестиционной деятельности компаний, относящихся к реальному сектору экономики, необходима классификация инвестиционных бюджетов компании.

Ещё в одной работе [4, с. 103-112] указывается, что инвестиционное планирование компании состоит из следующих систем:

1. Система прогнозирования инвестиционной деятельности компании. Она включает в себя формирование инвестиционной стратегии и инвестиционной политики компании. Разрабатывается, как правило, на долгосрочную перспективу (до 3-х лет).

2. Система текущего планирования инвестиционной деятельности компании. С помощью неё конкретизируются формы инвестиционной деятельности компании, источники её финансирования, денежные потоки и предполагаемые результаты инвестиционной деятельности. Такое планирование осуществляется, как правило, на один год. При этом, в рамках данной системы инвестиции компании подразделяются на реальные и финансовые.

3. Система оперативного планирования инвестиционной деятельности компании. В рамках данной системы разрабатываются бюджеты конкретных инвестиционных проектов, а также инвестиций в различные финансовые активы. Кроме бюджетов разрабатываются платёжные календари. Такие бюджеты разрабатываются, обычно, на квартал, месяц [4, с. 103-112].

Инвестиции осуществляются с целью получения дохода в виде прибыли и становятся напрасными, если они не приносят коммерческой организации прибыли [5, с. 11; 6-13].

Учитывая вышесказанное надо сделать вывод, что в прогнозировании и планировании инвестиционной деятельности компании можно выделить три составляющих:

1. Стратегическую компоненту.
2. Тактическую составляющую.
3. Оперативную компоненту.

Именно эту логику целесообразно применить к структуре бюджетов компании, относящихся к инвестиционной деятельности.

Следуя данному рассуждению, предлагаем следующую структуру инвестиционных бюджетов.

Инвестиционный бюджет компании должен включать:

1. Капитальный бюджет компании, планирующий стратегию её инвестиционной деятельности. Он включает в себя бюджеты инвестиционных проектов, формирующих инвестиционную программу компании. А также, бюджеты долгосрочных вложений в финансовые и нематериальные активы.

2. Текущие инвестиционные бюджеты компании. Данные бюджеты разрабатываются в рамках отдельных инвестиционных проектов компании и отдельных вложений в финансовые и нематериальные активы. Тем самым отражая тактические плановые решения по указанным направлениям, детализируя капитальный бюджет.

3. Оперативные инвестиционные бюджеты компании. Доводят плановые решения по мероприятиям инвестиционных проектов компании, а также мероприятиям по вложениям в финансовые и нематериальные активы, до конкретных исполнителей. Разрабатываются соответствующие платёжные календари.

Таким образом, предложенная нами структура инвестиционных бюджетов должна выступить ориентиром разработки, классификации и использования передовых методов планирования инвестиционной деятельности. А это, в свою очередь, должно способствовать активизации эффективной инвестиционной деятельности в России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Финансовый менеджмент [Текст] : учебник / коллектив авторов; под ред. проф. Е.И. Шохина. – 3-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2011. – 480 с.

2. Российский статистический ежегодник. 2013 [Текст]: Стат.сб./Росстат. - М., 2013. – 717 с.

3. Кокин А.С., Ясенев В.Н. Финансовый менеджмент: основы теории, кейсы и практика [Текст]: Учеб. пособие для бакалавров и магистров вузов, обучающихся по направлению «Экономика» по профилю «Финансы и кредит». В 2 ч. Ч. 1 – 3-е изд., перераб. и доп. – Н.Новгород: ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2011. – 403 с.

4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент [Текст]: Учебный курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.

5. Шнайдер В.В. Проблемы, вопросы и роль инвестиций в деятельности коммерческих организаций //

Вестник Самарского государственного университета путей сообщения. 2013. № 4 (22). – 116 с.

6. Абдульманов И.М. Проблемы и перспективы роста конкурентоспособности на основе инноваций и инвестиций // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 37-42.

7. Бедаева Х.Ж. Принципы риск-менеджмента для высокорисковых инвестиций // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 26. С. 106-108.

8. Швецов М.В. К вопросу об инвестициях инновационной деятельности // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 4. С. 235-238.

9. Шнайдер В.В. Условия инвестиционной привлекательности как фактор финансово-хозяйственного благополучия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 273-277.

10. Коваленко О.Г., Головач Н.А. Инвестиции в золото или способ сохранения состояния // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 44-46.

11. Вранович Е.В., Мичурина О.Ю. Венчурный капитал в инновационном развитии экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 4 (28). С. 113-118.

12. Денисов Е.Ю. Использование механизмов государственно-частного партнерства при управлении экономикой региона // Вестник НГИЭИ. 2013. № 9 (28). С. 23-34.

13. Стоянова-Коваль С.С. Использование методологии инновационного управления в инвестиционных процессах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 50-52.

SOME ASPECTS OF PLANNING OF INVESTING ACTIVITIES

© 2014

I.M. Oskolkov, assistant to chair «Theory and technique of distance training»
Nizhny Novgorod state university to them N.I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod (Russia)

Annotation: In article scientific approaches to planning of investing activities are analyzed. The purposes and tasks of planning of investing activities are considered. The statistical material is analyzed. The structure of investment budgets is offered.

Keywords: investments, investment project, budgeting, planning, investment strategy, tactics, fixed assets.

УДК 330.322:332.1

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЛИЯНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

© 2014

М.И. Паук, соискатель
Международный университет бизнеса и права, Херсон (Украина)

Аннотация: Статья посвящена комплексному исследованию эффективности влияния иностранных инвестиций на социально-экономическое развитие региона. Раскрыта суть инвестиционной привлекательности региона. Определены положительные аспекты влияния иностранных инвестиций на региональное развитие. Исследована мультипликационный эффект и эффект капиталовложений от привлечения иностранных инвестиций на региональном уровне.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, региональное развитие, устойчивое развитие, туристско-рекреационный комплекс, эффект мультипликатора, эффект капиталовложений.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. На современном этапе становления отечественной экономики от эффективности и масштабов привлечения иностранных инвестиций зависят состояние национального производства, уровень технологического развития, структурная перестройка народного хозяйства. Иностранные инвестиции - наиболее востребована форма капиталовложений, позволяющие не только реализовать крупные региональные проекты, но и привлечь на свою территорию новые технологии производства и маркетинга.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор. Проблематику эффективности влияния иностранных инвестиций на социально-экономическое развитие региона было раскрыто в ряде исследований, среди которых работы Бойко Е.А., Борщевского В.В., Бревнова А.А., Василькевича Л.О., Ващук О.А., Давыденко И.В., Дирко А.А., Иртыщевой И.А., Стройко Т.В., Степаненко С.В. и др. Вместе с тем, анализ указанных источников свидетельствует о том, что ряд вопросов, связанных с определением положительных аспектов влияния иностранных инвестиций на региональное развитие, остаются недостаточно раскрытыми. Поэтому существует потребность в дальнейших теоретико-методических и практических исследованиях в этом направлении.

Формирование целей статьи. Целью статьи является исследование теоретических аспектов эффективности влияния иностранных инвестиций на социально-экономическое развитие региона.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Инвестиционная привлекательность регионов - неоспоримый фактор устойчивого социально-экономического развития региона и страны. Государство в этом процессе играет роль координирующего центра, предотвращая экономической обособленности регионов. Только в сотрудничестве производственных структур и органов власти центрального и местного уровней и органов местного самоуправления возможно достичь максимально эффективных результатов. Преодоление экономического кризиса и формирования объективных предпосылок устойчивого развития экономики Украины и ее регионов невозможно без реального инвестирования, обновление основного капитала, реструктуризации всей финансово-инвестиционной сферы и создания благоприятного инвестиционного климата как важного конкурентного преимущества дальнейшего экономического развития региона [1].

Мы согласны с точкой зрения Ващук О.А. [2], что главной задачей ученых является изучение и исследование приоритетных направлений социально-экономического развития государства и его регионов, изобретение механизмов повышения эффективности инвестиционной деятельности, разработка концептуальных основ по формированию инвестиционного потенциала региона, а также создание более масштабной ресурсной базы и обеспечение благоприятного инвестиционного климата. Ведь именно из поступления прямых иностранных и внутренних инвестиционных ресурсов в экономику регионов не полностью покрывает дефицит бюджета. В

некоторых объемах процесс инвестиционной деятельности позволяет применять новое оборудование и технологии в производство, чем улучшит экологическую ситуацию в государстве и уменьшит количество выбросов вредных веществ в будущем. Привлечение инвестиционного капитала будет способствовать увеличению занятости населения, повысит жизненный уровень населения и приведет к решению проблем экономического характера, которые возникли сегодня в регионах Украины.

Иностранные инвестиции влияя на уровень инвестиционной активности в стране, способствуют усилению экономического роста, и как следствие, повышению благосостояния общества. Инвестиции касаются глубочайших основ хозяйственной деятельности, определяют процесс экономического роста в целом. В современных условиях они выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из экономического кризиса, структурных сдвигов в народном хозяйстве, рост технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро-и макроуровнях [3].

На сегодня в сфере туризма произведено несколько стандартных видов экономических показателей. До сих пор в национальных экономических счетах туризм обычно не выделяется как отдельная отрасль, а включается в сектор платных услуг. Всемирная туристическая организация разработала Стандартную международную классификацию видов деятельности в туризме, которую предварительно одобрила Статистическая комиссия ООН. Несмотря на то, что вклад туризма в экономику достаточно сложно измерять, на базе различных информационных источников специалисты по экономике туризма разрабатывают способы расчетов, достаточные для определения общего масштаба экономического воздействия туризма. К стандартным экономических измерений относятся полученный доход и доля в валовом национальном или внутреннем продукте. Эти показатели отражают значение туризма в экономике в целом.

Привлечение иностранных инвестиций в туристско-рекреационную сферу имеет важное социально-экономическое значение в развитии регионов. Именно экономический и социальный эффект рассматриваются Василькевич Л.А. [4], как два основных критерия развития региональной экономики. Первый аспект, экономический, проявляется в величине поступлений в бюджеты областного и государственного значения, объемах инвестиционных вложений в развитие инфраструктуры области; а второй, социальный, - в улучшении благосостояния общества (уменьшение уровня безработицы, сохранение и восстановление природного потенциала области и историко-культурного наследия, повышения жизненного уровня населения и т.д.).

По нашему мнению не менее важным критерием развития региональной экономики является экологическая составляющая, которая должна быть в основе социально-экономико-экологического развития региона с иностранными инвестициями. Именно объединение трех точек зрения (экономической, социальной и экологической) является основой Концепции устойчивого развития, признана главной идеологией развития земной цивилизации в XXI веке, и является первым шагом на пути включения Украины в процесс формирования стратегии развития на нынешний век.

Мы поддерживаем точку зрения Бойко Е.А. [5] которая утверждает, что Концепция устойчивого развития охватывает, как минимум, две важные идеи:

• во-первых, это развитие предполагает гармонично соединено решения экономических и социально-экологических проблем. Устойчивым развитием считается такой, когда достигнуто равновесие между факторами, обуславливающими уровень жизни;

• во-вторых, современное поколение должно взять на себя обязанность перед грядущими поколениями оставить в достаточном количестве социальных, природных и экономических ресурсов для того, чтобы они могли обеспечить себе уровень благосостояния не ниже, чем тот, что мы имеем сейчас.

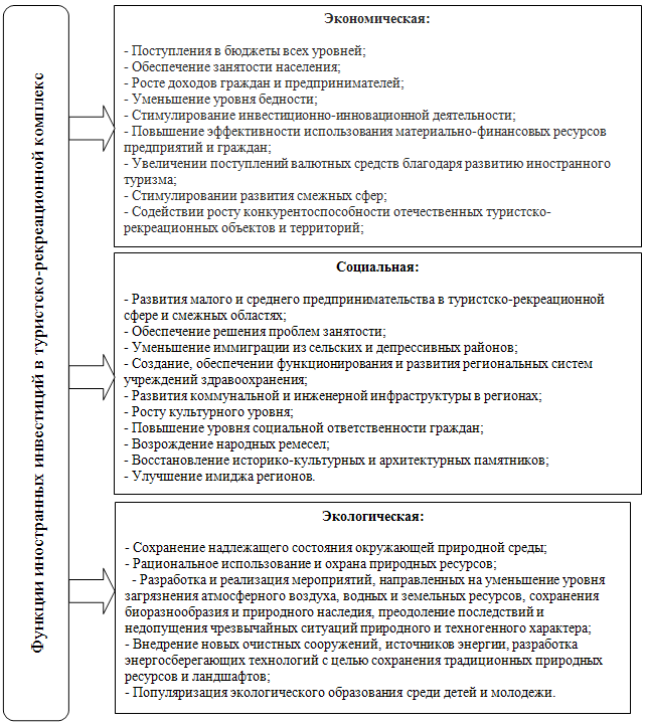

Рис. 1. Базовые функции иностранных инвестиций в развитии туристическо-рекреационной комплекс *
** Источник: авторская разработка*

Привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в туристско-рекреационный комплекс региона, должно быть залогом устойчивого развития. Туристско-рекреационная сектор выполняет ряд экономических, социальных и экологических функций (рис. 1), именно поэтому, привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в туристско-рекреационном секторе является важным фактором экономически социально-экологического развития региона. Это обусловлено тем, что инвестиции способствуют не только развитию конкретных сфер инвестирования, но и смежных отраслей, что в свою очередь повышает развитие не только конкретного региона, а страны в целом.

Мы считаем, что привлечение иностранных инвестиций в туристско-рекреационный комплекс имеет не только положительный социально-экономико-экологический эффект для развития региона, но и политический, правовой, культурный, научный, технологический и технический эффекты (рис. 2).

Рис. 2. Положительные аспекты влияния иностранных инвестиций на региональное развитие
** Источник: авторская разработка*

Что позволит осуществить структурную модернизацию экономики региона, будет способствовать ее переориентации на рост добавленной стоимости сферы услуг на основе эффективного использования имеющегося на региональном уровне ресурсного потенциала.

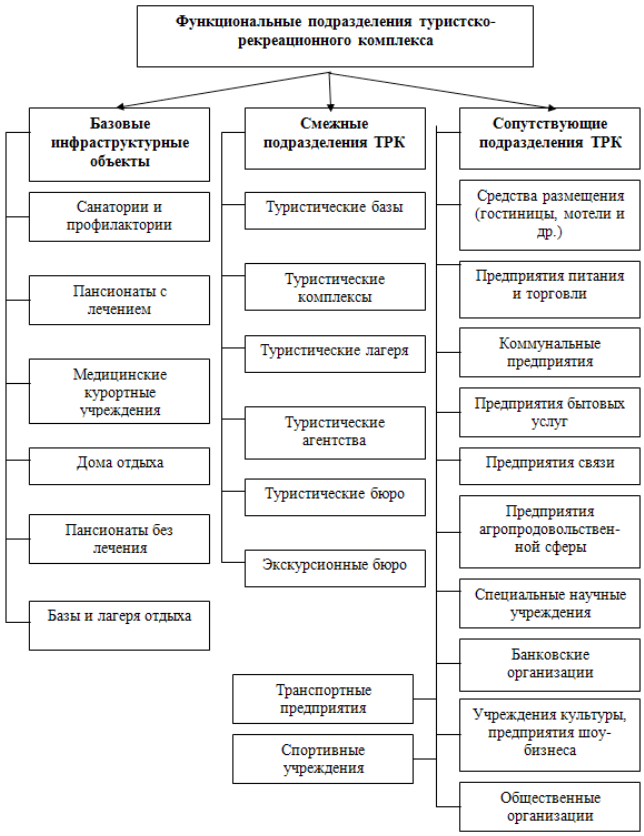

Рис. 3 Структура туристско-рекреационного комплекса *
** Источник: [10]*

В результате сочетания эффектов при благоприятном стечении обстоятельств приток иностранных инвестиций может начать процесс, же поддерживается, о включении местных компаний в международные цепочки создания добавленной стоимости, повышение их конкурентоспособности, привлечение новых иностранных инвестиций и увеличение инвестиций в зарубежные производственные активы, необходимые для образования производственно сбытовых цепочек (реализация «эффекта дополнения») [6].

Иностранные инвестиции являются сегодня тем ресурсом, который, во всяком случае в ближайшей перспективе, может весомо способствовать повышению эффективности функционирования украинских предприятий, а значит и развития соответствующих территорий и городов, улучшению социальной защиты граждан. Подтверждением этого является тесная корреляция между объемами иностранных инвестиций, привлеченных постсоциалистическими государствами Восточной Европы, и показателями их экономического развития на этапе перехода к рынку, темпами формирования рыночной среды. [7]. Эта взаимозависимость экономического роста инвестиционной активности, поддерживаемых и усиливаемых участием иностранного капитала, четко прослеживается в развитии таких стран, как США, Германия, Япония, Франция, Великобритания и др. [8]. Периодом наибольшей инвестиционной активности отвечают сами высокие темпы роста валового национального продукта (ВВП). Например, в Японии, в 1960-1970 гг. При увеличении инвестиций в основные фонды промышленных предприятий в два раза, ВВП вырос более чем на 70%. [9].

Туристско-рекреационный комплекс сочетает в себе самостоятельные, однако тесно связаны отдельные отрасли производственных предприятий и предприятий сферы услуг на определенной территориальной единицы, которые полностью или частично зависят от туристической деятельности (рис. 3). Поскольку в создании продукта туристической индустрии участвуют различные ее секторы, то компании одного сектора имеют интерес в финансировании других структур. Именно поэтому, развитие рекреационно-туристического комплекса и эффективное вовлечение в него иностранных инвестиций должно быть приоритетным направлением не только региональной, но и национальной экономики и культуры, важным фактором повышения международного престижа страны, источником социально-экономического развития регионов, важным условием сохранения историко-культурного наследия.

При определенных условиях тесные связи между предприятиями приводят к формированию кластеров - сконцентрированных на некоторой территории групп взаимосвязанных компаний: поставщиков готовой продукции и комплектующих, услуг, научно-исследовательских учреждений и т.д., которые взаимодополняют друг друга и тем самым увеличивают конкурентные преимущества отдельных компаний внутри кластера.

По расчетам Всемирной туристической организации, доля доходов от обслуживания туристов в общем объеме доходов такова [11]:

- туристско-экскурсионные услуги - 100%;
- санаторно-курортные и оздоровительные услуги - 90%;
- производство сувениров - 80-90%;
- гостиничное хозяйство - 60-70%;
- производство товаров туристического назначения - 30-40%;
- услуги по выдаче виз и других консульских действий - 60-70%;
- услуги питания - 30-40%;
- услуги пунктов проката - 30-40%;
- услуги учреждений культуры, физической культуры и спорта - 30-40%.

Мы согласны с мнением И.В. Давыденко [12], что функционирование сферы рекреации и туризма в регионе может дать значительный экономический эффект только при соответствующем развитии сопутствующих производств, обеспечивающих как непосредственную деятельность отраслей специализации, так и необходимый объем использования и воспроизводства ресурсов. Иными словами, возникает проблема обеспечения сбалансированности региональной экономики, единства и противоречия специализации и комплексности развития региона. Таким образом, для экономики региона рекреационно-туристическая деятельность может представлять собой основу для экономического и социального развития территории, может быть источником ее финансовых ресурсов, локомотивом регионального экономического развития.

Привлечение иностранных инвестиций в туристско-рекреационный сектор позволит увеличить ВВП и способствует достижению полной занятости еще и в силу первичного эффекта отображается в макроэкономике под названием «эффект мультипликатора» (рис. 4). Эффект мультипликатора проявляется в том, что увеличение инвестиций приводит к увеличению национального дохода, причем на величину большую, чем первоначальное рост инвестиций. Этот эффект можно образно сравнить с эффектом брошенного в воду камня, что вызывает появление круги на воде. Так и инвестиции, «брошенные» в экономику, вызывают реакцию в виде роста дохода и занятости. Мультипликатор инвестиций означает, что первоначальные вложения в экономику в дальнейшем постепенно сопровождаются ростом дохода, снова распределяется на потребление и сбережения, то есть возникает первичный, вторичный и т.д. эффект

капиталовложений [13]. Привлечение иностранных инвестиций в туристско-рекреационную сферу позволит привлечь все больше вложений в будущем во вспомогательные и поддерживающие отрасли.

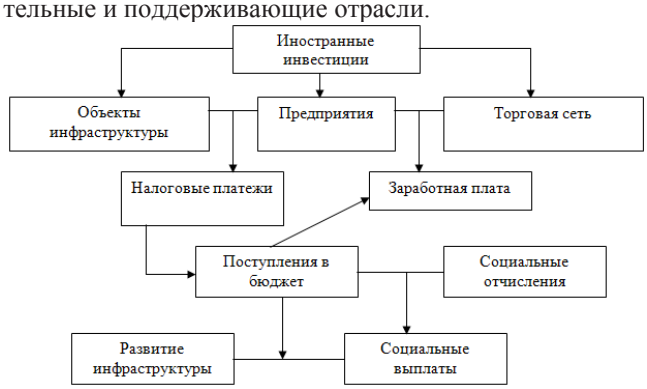

Рис. 4 Мультипликация экономического эффекта от осуществления инвестиций
* *Источник: [14].*

Поскольку туризм является одной из наиболее трудопоглощающих сфер экономики, он выступает как регулятор занятости населения, способствует росту доходов коренных жителей, обеспечивая занятость на фирмах, предприятиях и других организациях, непосредственно обслуживающих посетителей [15-27]. С этим тесно связана занятость, которая формируется благодаря расходам посетителей - количество рабочих мест на полный и неполный рабочий день как по сезонам, так и в целом за год. Чистые доходы предприятий, которые обслуживают туристов, обеспечивают источники для капиталовложений и показывают, насколько эффективно соответствующая фирма обслуживает туристов. Здесь учитываются такие характеристики туристической сферы, как динамичность, возникновение новых тенденций и способов предпринимательства и т.д. [28].

Осовремененная благодаря туризму инфраструктура региона используется также и местными жителями. Индустрия туризма охватывает многие предприятия малого бизнеса, которые поддерживают индустрию, выручка от туризма быстро распределяется среди самых широких слоев населения принимающего региона, таким образом, все общество получает экономическую выгоду.

Следующий положительный аспект развития туризма заключается в том, что туристы вынуждены платить налоги, как и большинство населения. Поскольку туристы в основном приезжают из других регионов, то их расходы для принимающей страны представляют собой расширенную налоговую базу. В дополнение к обычному налогу с продаж туристы иногда платят и косвенные налоги. Сборы в аэропортах, въездные пошлины, сборы из вызовов - это лишь несколько примеров обложения туристов налогами.

Ожидаемая социально-экономическая результативность туристической индустрии зависит не только от выбранной тактики и стратегии развития, но и от того, какой экономический климат будет установлено во взаимоотношениях субъектов туристического хозяйствования как между собой, так и с государством. Механизм формирования таких отношений сегодня находится в стадии становления. Но очевидно, что развитие туристической индустрии должна опираться на новые методы хозяйствования, эффективные организационные структуры, экономическую свободу производителей туристского продукта, в условиях нарастающей конкуренции обеспечит насыщение туристического рынка высококачественными услугами и способствовать социально-экономическому прогрессу территории [29].

Выводы исследования. Привлечение иностранных инвестиций в туристско-рекреационную сферу региона, позволит не только поддержать туристическо-рекреационные предприятия, но и сопутствующие предприятия, что положительно повлияет на: сохранение и рациональное использование ценных туристических ресурсов региона, обеспечение их доступности для всех категорий населения; увеличение туристических потоков; благоустройство туристско-рекреационных территорий; формирование благоприятного туристического имиджа; рост количества рабочих мест и качества жизни населения; поступлений в бюджеты всех уровней; создание новых туристических продуктов; развитие туристической инфраструктуры; улучшение условий и качества жизни сельского населения; решения социально-экономических проблем сельских территорий; корректировки туристических предложений в зависимости от потребностей рынка; изучение опыта развития туристической сферы на примере других регионов Украины и стран мира; воспитание у молодежи чувства патриотизма, любви к родному краю; разработка научного обоснования на создание объекта природно-заповедного фонда - регионального ландшафтного парка, как основы для формирования трансграничных территорий в области, и как будущего сердечника охраны природного и культурного наследия и туристско-рекреационного развития в регионе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Степаненко С.В. Інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна політика в контексті сталого економічного зростання . [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/10.pdf
2. Ващук О.А. Значення інвестиційної діяльності для розвитку регіону. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.viem.edu.ua/konf_V4_1/art.php?id=0602.
3. Іртищева І.А., Стройко Т.В., Бойко Є.О. Інфраструктурне забезпечення становлення органічного сектора агробізнесу / И.А. Иртыщева, Т.В. Стройко, Е.А. Бойко // Економіка & держава. – 2012. – № 6. – С. 15-18.
4. Василькевич Л.О. Оцінка соціально-економічного ефекту становлення туристичної сфери Рівненщини у господарському комплексі регіону / Л.О. Василькевич // Економіка. Управління. Інновації. - 2010. - №2 (4).
5. Бойко Є.О. Передумови переходу України до концепції сталого розвитку / Є.О. Бойко // Економічний простір: Збірник наукових праць. - №77. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2013. – С. 239-247.
6. Harrison A., Love I., McMillan, M.S. Global Capital Mows and Financial Constraints // NBER Working Paper 8887, 2002.
7. Борщевський В.В. Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку / В.В. Борщевський // Фінанси України. – 2003. - №10. – С.57-63.
8. Грушко В.І. Іноземні інвестиції як джерело поповнення фінансових ресурсів країни / В.І. Грушко, М.В. Трохименко // Вісник київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка – 2005. - №80. – С. 10-14.
9. Бревнов А.А. Основы экономической теории: учеб. пособие / А.А. Бревнов. - 2-е изд. - Х.: Одиссей, 2006. - 512 с., с.368,390.
10. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Підручник. — К.: Вікар, 2006. — 396 с. [[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studentbooks.com.ua/content/view/977/76/1/2/
11. Вуйцик О. Вплив рекреаційно-туристичного комплексу на розвиток економіки держави / О.Вуйцик //Вісник Львів. УН–ТУ. Серія міжнародні відносини. - 2008. - Вип. 24. - С. 35-42.
12. Давиденко І.В. Вплив рекреаційно-туристичної діяльності на ефективність функціонування економіки регіону / І.В. Давиденко // Матеріали доповідей ІІ науково-практичної конференції «Інформаційні технології в

управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою». - 15-16 вересня 2006 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tourlib.net/statti_ukr/davydenko2.htm.

13. Круш П.В. Макроекономіка - Навчальний посібник. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://thinbook.org/book/177-makroekonomika-navchalnij-posibnik-krush-pv/39-ponyattya-i-sut-investicij.html.

14. Дірко А.А. Вплив іноземних інвестицій на економічний розвиток країни-реципієнта /А.А. Дірко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 87. – 2004. – С.186-194.

15. Стойка С.А. Направления формирования и разработки стратегии управления туристической отрасли Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 1. С. 36-40.

16. Кабиров И.С. К вопросу о государственном регулировании сферы туризма // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 61-65.

17. Федорец Л.Н. Оценка эффективности деятельности туристического кластера // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 1. С. 42-46.

18. Овчаров А.О. Проблемы статистических оценок в туризме // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 51-56.

19. Кононова И.В. Социально - экономическая эффективность и качество обслуживания населения в сфере рекреации туризма // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 1. С. 147-151.

20. Крамарова Т.Ю., Алексеева Н.Д. Малое инновационное предприятие как средство подготовки и реализации кластерных проектов в области туризма и рекреации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 86-89.

21. Погорелова Н.В. Перспективы развития туризма в регионе с промышленной и аграрной специализацией // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 24. С. 35-39.

22. Якунин В.Н. Значение религиозного туризма для популяризации историко-культурного наследия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 282-283.

23. Ищенко А.В. Мониторинг показателей устойчивого развития украины в условиях глобализации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 39-42.

24. Фролова О.А. Развитие несельскохозяйственной деятельности в сельской местности // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 1 (2). С. 72-79.

25. Комар Т.В. Теоретическое и эмпирическое обоснование инфляционного воздействия на уровень инвестиций в экономике Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 12-16.

26. Якунин В.Н. Виды туризма: историография вопроса // Карельский научный журнал. 2014. № 2. С. 78-83.

27. Музыченко К.А. Проблемы и перспективы развития туристической отрасли в Украине // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 30-34.

28. Іртищева І.О., Дейнеко Л.В., Бойко Є.О. Розвиток транскордонного співробітництва Причорноморського регіону / И.А. Иртыщева, Л.В. Дейнеко, Е.А. Бойко // Экономист. – 2010. – № 7. – С. 78-83.

29. Школа І.М. Менеджмент туристичної індустрії. Навчальний посібник / За ред. проф. І.М.Школи. - Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2003. - 662 с.

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

FOREIGN INVESTMENT EFFICIENCY IMPACT ON THE REGION'S SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

© 2014

M.I. Pauk, applicant
International University of Business and Law, Kherson (Ukraine)

Annotation: The article is devoted to the complex research efficiency impact of foreign investment on the socio-economic development of the region. The essence of the investment attractiveness of the region. Identified positive aspects of the impact of foreign investment on regional development. Studied and the effect of the multiplier effect of investment on attracting foreign investment at the regional level.

Keywords: foreign investment, investment attraction, regional development, sustainable development, tourism and recreation complex, the multiplier effect, the effect of investment.

УДК 330.3:378.1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ИНОСТРАННОГО ОПЫТА

© 2014

С.Н. Подзигун, кандидат экономических наук кафедры «Экономика предприятия, финансов и финансово-экономических безопасности»
Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, Умань (Украина)

Аннотация: В статье рассмотрены особенности развития рынка образовательных услуг в Украине в контексте иностранного опыта. Выделены ключевые задания государства, которые будут способствовать формированию рынка образовательных услуг в странах с трансформационной экономикой. Проанализирован иностранный опыт регулирования рынка образовательных услуг. Определено, что эффективное регулирование рынка образовательных услуг должно предусматривать достижение таких результатов: финансовой эффективности сферы высшего образования, обеспечения ее доступности и качества.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, государственное регулирование рынка образовательных услуг, высшее образование, финансирование высшего образования, доступность высшего образования.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В условиях рыночных преобразований Украина оказалась перед необходимостью создания эффективного и действенного рынка образовательных услуг и реализации потенциала высококвалифицированных специалистов. Развитие рынка образовательных услуг - необходимое условие инновационных изменений и обеспечения конкурентоспособности страны на основе эффективного использования интеллектуальных ресурсов. С началом формирования рынка образовательных услуг в Украине приобрели актуальность вопросы о степени участия государства в сфере образования.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является выявление проблем и факторов, определяющих перспективы функционирования высших учебных заведений в условиях глобализации и инновационного развития Украины в контексте зарубежного опыта.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Процесс интеллектуализации экономики, который получает все большее распространение в мире, приводит к повышению роли системы высшего образования в росте экономики. Фактически, уровень ее развития и качества становится одним из главных факторов, определяющих общий уровень конкурентоспособности экономики страны. Полученные во время обучения знания и навыки становятся основой интеллектуального потенциала экономики, определяющим фактором создания инноваций. Именно университетская наука в большинстве высокоразвитых стран является главным звеном системы создания знаний.

При таких условиях более значительной становится инновационная функция высшего образования. Обладая уникальным инновационным потенциалом, высшая школа должна стать движущей силой перехода страны на инновационный путь развития, формирования инновационной культуры нации. Поэтому исследование процессов совершенствования и интеграции вузовской науки в инновационную систему региона с целью ускорения его социально-экономического развития является не только актуальной необходимостью, но и задачей важного государственного значения.

Определенное внимание проблемам государственного регулирования образовательной сферы в общем контексте развития экономики знаний уделяли известные ученые Г. Беккер, Э. Боуэн, Э. Денисон, Дж. Кендрик, Я. Минсер, Т. Шульц. В работах отечественных ученых: Л.И. Антошкиной, Т.М. Боголиб, А.И. Бутенко, В.А. Висящев, В.М. Гейца, А.А. Гришнова, Б.М. Данилишина, Г.А. Дмитренко, Т.А. Заяца, С.М. Злупко, И.С. Каленюка, А.А. Кратта, В.Г. Кремня, В.И. Куценко, Л.К. Семивена А.П. Сологуба, Д.М. Стеченко, Л.А. Янковской и других освещены отдельные организационно-экономические проблемы функционирования системы высшего образования. Однако рыночные условия функционирования высшего образования требуют выработки новых механизмов регуляторной деятельности государства в сфере ее управления.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Сегодня образование является стратегическим ресурсом улучшения благосостояния людей, воспроизводит и наращивает интеллектуальный, духовный и экономический потенциал общества, обеспечивает национальные интересы, укрепляет авторитет и конкурентоспособность государства на международной арене. Как основа развития личности, образование выполняет ценностные и утилитарно-адаптивные функции относительно отдельного индивида.

Современные постиндустриальные экономические системы не могут функционировать и развиваться без инновационно-интеллектуального ресурса. Теоретик «нового индустриального общества» Дж. Гэлбрейт отмечает, что «индустриальная система, в рамках которой обучены и образованные кадры превратились в решающий фактор производства, требует высокоразвитой системы образования» [1, с. 54].

Еще одна проблема, с которой столкнулись сначала на Западе, а теперь, в связи с рыночной трансформацией экономики, и в Украине - это поиск оптимальных путей преодоления противоречия между объемами информации, предписанной обществом и возможностями ее усвоения традиционными методами. Особую остроту этой проблеме придает то, что в современном мире господства информационных технологий знания превращается в основное средство человеческой деятельности. Именно эта проблема в значительной степени обусловила интеграционные тенденции в мире, в первую очередь - появление Болонского процесса, ведь общая проблема требует совместных решений [2, с. 130].

Характер образования как общественного блага приводит к тому, что государство не только регулирует эту сферу, поддерживая и обеспечивая развитие, а целенаправленно формирует структуру последней и определяет стратегии развития и функционирования [3, с. 12]. Достижения вышеуказанных целей в области образования осуществляются государством через выполнение соответствующих функций, структурированных следующим образом:

- Формирование стратегии развития национального образования, институционализация производственных отношений в сфере образования через законодательство, мониторинг и нивелирования неопределенности в условиях апробации.

- Регулирование деятельности образовательного комплекса, предполагает, управление как самим процессом обучения, так и организационно-экономическим контролем работы и учебных заведений.

Регулирование рынка образовательных услуг должно предусматривать достижение следующих результатов: финансовой эффективности сферы высшего образования, обеспечение его доступности и качества. Достижение финансовой эффективности сферы высшего образования является важным и актуальным задачей для большинства развитых стран и стран с трансформационной экономикой.

За последние 30 лет в мире сформировались принципиально разные модели финансирования высшего образования. Первая из них - ориентация на создание свободного рынка в сфере высшего образования. Теоретической базой этой модели является неолиберализм, основа которой заложена в трудах М. Фридмена, Ф. Чаба и Ф. Хайека. Такая модель финансирования высшего образования популярна в США, Японии, Австралии, Южной Кореи, Новой Зеландии и странах Южной Африки. Например, в начале XXI века бюджетное финансирование высшего образования в США покрывало 42,5% общих расходов вуза, в том числе 12,4% - за счет федерального бюджета, 27,5% - за счет бюджетов штатов, 2,6% - за счет местных бюджетов. Государственные учебные заведения получают от администрации штата до 50% всех финансовых поступлений, а частные вузы не имеют почти никакой поддержки. Сторонники этой модели ассоциируют вузы с автономным предприятием, которое действует на рынке так же, как и любое другое предприятие. Однако наряду с повышением автономии неолиберализм требует усиления контроля со стороны властных структур за использованием бюджетных средств. Для такой модели финансирования свойственна финансовая поддержка через стипендии, гранты для одаренных, а не бедных студентов. Эта модель является открытой для приватизации системы образования [4].

Вторая модель финансирования высшей школы - модель формирования общественного рынка в сфере высшего образования. Теоретической базой этой модели является концепция «гуманного капитализма» (активного государства), разработанная Дж. Шумпетера, Дж. Гидденс и Х. Майером. Такая модель финансирования используется в Канаде и некоторых странах Западной Европы (Великобритании, Испании, Италии) и характеризуется равновесием между активной помощью государства и личной ответственностью в обучении и карьере. Эта модель нацелена на частичное использование рыночных отношений в сфере высшего образования и предусматривает постепенное сокращение государственного финансирования (не в абсолютном выражении, а в расчете на одного студента) с одновременным увеличением доли частного финансирования, в первую очередь за счет потребителей [5, с. 45].

Например, в Великобритании на начало XXI века сложилась такая структура финансирования вузов: 67% их доходов формируется за счет государственного финансирования и 33% - за счет частных источников (средства отдельных граждан, средства частных фирм, доходы от платных услуг). Такая модель открыта для частичной приватизации вузов, а также для совместного управления деятельностью высшей школы всеми заинтересованными участниками [6; 4].

Третья модель - антирыночная модель, ориентированная на блокирование рыночных отношений в сфере высшего образования. Теоретическая база этой модели разработана исследовательским институтом профсоюзов Европы (Брюссель) и исследовательским центром профсоюзов работников образования Германии (Франкфурт). Такая модель применяется в большинстве стран Западной Европы (Германии, Норвегии, Дании, Франции, Швеции, Финляндии и т.д.). Позиция сторонников этой модели такова: для дальнейшего развития «общества благосостояния» государство должно взять на себя всю ответственность за финансирование высшего образования. Модель является закрытой для любой приватизации учебных заведений. Так, абсолютное большинство вузов Германии - государственные, и обучение в них для студентов бесплатное. При этом более 30% студентов получают материальную помощь или из федерального бюджета (33% всех средств), или из бюджетов земель (44,6%), или от общин (22,4%) [4].

Если говорить об Украине, то, по нашему мнению, здесь реализуется модель финансирования, которая ориентирована на создание свободного рынка в сфере высшего образования. Это соответствует классической модели неолиберализма, которая предусматривает постепенное сокращение расходов на высшее образование с параллельным внедрением рыночных механизмов. В условиях низкого платежеспособного спроса ограничена доля населения способна платить за потребление образовательных услуг на платной основе. На наш взгляд, решение проблемы платности образовательных услуг должно происходить на основе использования различных источников покрытия расходов: частных, государственных, финансовых, средств предприятий и организаций, а также предоставление студентам кредитов или грантов на обучение.

Основные направления развития систем высшего образования в развитых странах во многом определялись двумя главными тенденциями: централизацией управления и диверсификацией вузов [7-17]. Централизация в общенациональном масштабе была обусловлена возрастанием роли высшего образования в обеспечении конкурентоспособности стран на мировых рынках, ростом расходов на высшее образование и необходимостью в связи с этим жесткого контроля над расходованием государством средств, а также повышенными требованиями к качеству обучения и научных исследований.

Централизация управления высшим образованием нашла свое конкретное выражение в разработке общенациональной политики в этой сфере, стратегии развития университетов и других высших учебных заведений, установлении приоритетов при распределении финансовых ресурсов, осуществлении государственных программ оказания помощи студентам. Эти задачи решались центральными органами государственного управления в сфере высшего образования: в США - министерством образования, в Японии - министерством образования, науки и культуры, в Великобритании - министерством образования и науки, во Франции - министерством национального образования, в ФРГ - федеральным министерством науки и образования.

Региональные органы управления включают планы развития высшего образования в планы экономического развития регионов. Во многих странах в сфере образования функционируют координирующие органы - в США, например, координационные советы в ряде штатов, в ФРГ - постоянная конференция министров земель, во Франции - национальный совет высшего образования и научных исследований, в Великобритании - комитет вице-канцлеров и ректоров университетов и т.д. Государственный контроль при этом является одним из методов управления, а автономия вузов - одной из функций управления [18].

Политика правительства Великобритании соответственно предусматривает, что:

• университеты должны меньше зависеть от государственного финансирования, больше полагаться на различные источники доходов;

• ассигнования государства на оплату труда преподавателей и научно-исследовательскую деятельность должны разграничиваться. Труд преподавателей стоит оплачивать в зависимости от числа студентов и уровня обучения, а научно-исследовательскую работу финансировать только в университетах, которые имеют достаточно большой научный потенциал;

• плата за обучение дифференцируется в зависимости не только от статуса университета, но и программ обучения;

• оплата труда преподавателей также должна диффе-

ренцироваться;

• университеты финансируются государством по контрактам, в том числе на выполнение научных работ и оказания услуг;

• университеты находят дополнительные источники доходов и осуществляют программы непрерывного образования;

• система стипендий должна заменяться системой займов [1, с. 146-152].

Во Франции государственные университеты с правовой точки зрения также являются автономными. Отношения университета с государством регулируются соглашениями (контрактами), которые университеты составляют с органами государственного управления. В этих договорах фиксируются обязательства университетов перед государством относительно развития высшего образования и научных исследований и обязательства государства перед университетами по финансированию и открытию преподавательских вакансий.

Государственная система образования во Франции централизованная и регламентирована законодательными актами, декретами и инструкциями органов государственного управления. Структура и функции вузов, учебные планы и программы, несмотря на объявленную университетскую автономию, в значительной степени определяются именно инструкциями министерства национального образования, дирекцией высшего образования, которая решает много оперативных вопросов в деятельности вуза, дирекцией персонала высшего образования, которая решает кадровые вопросы, административными и финансовыми службами [4].

Австрия недавно ввела новый принцип распределения прав и ответственности министерства образования и университетов. Министерство проводит исследование рынка специальностей и специалистов, которые нужны сейчас и будут нужны стране в будущем, заказывает и финансирует подготовку таких специалистов. При этом университет берет на себя ответственность за способ подготовки, за разработку нужных программ и курсов. Министерство не может директивно влиять на этот процесс. И хотя некоторые австрийские университеты с опаской смотрят на увеличение ответственности и объема работы, к которым приводит автономия, немецкие университеты уже проявили заинтересованность в такой модели.

Анализ проблемы университетской автономии и академических свобод свидетельствует, что и в развитых странах эта проблема требует дополнительных обоснований. Тем более что в последнее время появились новые факторы, усложнили поиск оптимальных решений, которые удовлетворяли бы государство, академическое сообщество, общество в целом. Важнейшим из этих факторов является тенденция к массовости высшего образования. В этих условиях государство, заинтересовано в укреплении позиций страны в мире, не может полностью отказаться от вмешательства в дела высшей школы. Мировой опыт подтверждает, что хотя использование рыночных отношений заставляет коммерческие организации в сфере образования действовать ответственно, с помощью одних лишь рыночных принципов выявить и полно реализовать потребности общества в подготовке специалистов невозможно [19, с. 85].

Несмотря на позитивные сдвиги в развитии образования в ходе ее модернизации, в этой сфере сохраняются многочисленные проблемы, которые не позволяют говорить о том, что принятые меры удовлетворяют общество. Среди назревших проблем сферы образования Украины следует выделить:

- неразвитость непрерывного профессионального образования как механизма обеспечения текущих и перспективных потребностей общества, динамично развивается, и экономики в профессиональных кадрах необходимой квалификации;

- неэффективность системы финансово-экономических механизмов ресурсного обеспечения образовательной деятельности на всех уровнях образования;

- отсутствие механизмов сосредоточения ресурсов на наиболее приоритетных направлениях развития образования;

- недостаточная интеграция образования и науки;

- низкий уровень привлечения украинского образования в мировое образовательное пространство.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. На сегодня в Украине сформированы все основные элементы рынка услуг высшего образования, которые необходимы для его эффективного функционирования. Вместе с тем существуют проблемы, замедляющие развитие данного рынка. Для их решения необходимо осуществить следующие мероприятия:

- повысить конкурентоспособность образовательных услуг отечественных вузов, для чего провести анализ их качества с точки зрения потребностей регионов, государства и мирового сообщества в сфере профессиональной подготовки;

- реформировать современную сеть образовательных учреждений с тем, чтобы она соответствовала потребностям экономики регионов, интеграции образования и науки и инновационным технологиям обучения;

- обеспечить равный доступ к образовательным услугам высшей школы всем категориям граждан, независимо от уровня их доходов, возраста, способностей и социального статуса;

- усилить сотрудничество между вузами и предпринимательскими структурами по мотивации работодателей к сотрудничеству с высшими учебными заведениями, участия в разработке стандартов высшего образования, предоставление баз для прохождения практики студентами и первого рабочего места выпускникам;

- усовершенствовать работу по привлечению к обучению иностранных студентов, так как увеличение их количества напрямую влияет на финансовое положение учебного заведения, его престиж, оценку эффективности его деятельности;

- усовершенствовать финансирования высшего образования, увеличив долю бюджетного финансирования тех направлений подготовки, которые являются определяющими для регионального развития и потребностей инновационного развития экономики, а также диверсифицировать источники финансирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антошкина Л. И. Высшее образование в системе общественных интересов: [монография] / Л. И. Антошкина. - Донецк: ООО «Юго -Восток, Лтд», 2008 - 284 с.

2. Другов А. Проблемы и направления модернизации высшего образования В Украине / А. Другов // Вестник КНЕТУ. - 2007 - № 5 - С. 127-134.

3. Каленюк И. С. Развитие высшего образования и экономика знаний: [монография] / И. С. Каленюк, А. В. Куклин. - М.: 2012. - 343 с.

4. Болонский процесс - структурная реформа высшего образования на европейском уровне. - [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http: //kpi.ua/bologna

5. Задумкин К.А. Региональная инновационная система: теория и практика формирования / К.А. Задумкин, И.А. Кондаков; под рук. д.э.н., проф. В.А. Ильина. - Вологда: Вологодский научно-координационный центр ЦЭМИ РАН, 2008 - 72 с.

6. Ржепишевского В.В. Проблемы и перспективы функционирования высших учебных заведений в региональной инновационной системе / В.В. Ржепишевского - [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http: //old.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/7.htm

7. Музыченко А.С., Брит О.И. Механизмы регулирования рынка специалистов с высшем образованием: опыт Украины // Вектор науки Тольяттинского государ-

ственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 1. С. 124-127.

8. Дудко Н.В. Основные тенденции развития системы высшего образования в украине (с учетом европейских стандартов) // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 4. С. 94-97.

9. Горина А.П., Лябушева А.А., Костромина А.Ю. Тенденции и перспективы развития рынка услуг высшего профессионального образования // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 19-24.

10. Сысоева Ю.Ю. Особенности системы менеджмента высшего профессионального учебного заведения в контексте инновационного процесса системы образования // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 4 (5). С. 128-137.

11. Семеног Е.Н. Медиаобразование будущего учителя в высшей филологической школе: опыт зарубежья и Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2013. № 1 (12). С. 239-242.

12. Денисова О.П. Современные подходы к экспертизе качества высшего профессионального образования // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. 2012. № 2 (18). С. 64-72.

13. Бекоева М.И. Многоуровневая система высшего профессионального образования как объект научно-педагогического анализа // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2012. № 1. С. 352-354.

14. Сысоева Ю.Ю. Этапы и периоды становления и развития управления высшими школами (отечественная историография) // Вестник НГИЭИ. 2013. № 1 (20). С. 93-99.

15. Алиева С.Н.К. О путях оптимизации системы высшего образования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 4. С. 21-23.

16. Гордийчук А.В. Подготовка учителей иностранного языка в университетах Украины в условиях поликультурности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2013. № 1 (12). С. 72-75.

17. Пыж Н.Н. Особенности системы высшего образования в Канаде // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2013. № 1 (12). С. 212-214.

18. The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.3.weforum.org/docs/WEF_GSR_Report_2011-12.pdf.

19. Тищенко Г. А. Особенности и классификация услуг высшего профессионального образования / Г. А. Тищенко // Вестник ХГАЭП. — 2010. —№ 2 (47). - С. 83-88.

THEORETICAL ASPECTS OF EDUCATIONAL DEVELOPMENT MARKET SERVICES IN UKRAINE IN CONTEXT FOREIGN EXPERIENCE

© 2014

S.N. Podzygun, candidate of economical science of "economy of enterprise, finance and finance-economic security"
Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna,Uman (Ukraine)

Annotation: In the article peculiarities of educational services market regulation in Ukraine in the context of foreign experience are considered. Pointed out main tasks of the state that will influence educational services market formation in the countries with transformational economy. In the work foreign experience of educational services market regulation was analyzed. It was determined that effective regulation of educational services market must necessarily result in: financial efficiency of higher education sphere, providing of its availability and quality.

Keywords: market of educational services, national regulation of educational services market, higher education, higher education financing, availability of higher education.

УДК 336.77

К ВОПРОСУ О МЕХАНИЗМЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ВО ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

© 2014

И.В. Пономарева, старший преподаватель кафедры «Экономики и финансового права»
Российский государственный социальный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье рассматривается сравнительный анализ определения «эскроу», а также описана общая схема применения эскроу счета за рубежом. Ввиду того, что рыночная ситуация нестабильна в современных условиях предлагается механизм функционирования счета эскроу для кредитных сделок направленных на финансирование экспортно-импортных операций.

Ключевые слова: счет эскроу; эскроу-агент; соглашение с эскроу-агентом.

Достаточно сложная экономическая ситуация в России обязывает большинство компаний по-новому оценивать как свою деятельность, так и деятельность своих партнеров. В современных условиях одной из достаточно острых проблем является риск неплатежей, который заставляет задумываться о возможных механизмах предотвращения или хотя бы минимизации финансовых потерь.

Обязательства, возникающие между двумя компаниями, которые не знают друг друга, заставляют их сомневаться, к примеру, в стабильности финансового состояния контрагента или надлежащему исполнению взятых обязательств. Это актуально, как и для сделок между физическими лицами (например, при продажи недвижимости, автомобиля), так и для крупных сделок между юридическими лицами (например, продажа предприятий). В случае, если стороны будут осуществлять безналичный расчет, то им придется прибегнуть к банковской ячейке или же регистрации сделки за рубежом, применяя иностранное право и специально созданные компании. Таким образом, в любой сделке обеим сторонам необходимо иметь гарантии. Что касаемо российского законодательства, то оно предусматривает следующие меры, гарантирующие исполнение обязательств, а именно, залог, банковская гарантия, неустойка и т.д. Однако эти меры не способны предотвратить или защитить от ситуаций, когда одна из сторон сделки пропадает вместе с денежными средствами или же уходит от ответственности, скрывая при этом имущество от взыскания.

Если обратиться к мировой торговой практике, то наиболее распространенный механизм защиты сторон от неисполнения обязательств является использование

счета эскроу (Escrow). В США, Европе и других странах с развитой экономикой этот вид расчетов так же популярен, как инкассо и аккредетив.

Согласно Финансовому Кодексу Калифорнии: «эскроу означает любую сделку, по которой одно лицо в целях осуществления продажи, трансферты, обременения или передачи движимого или недвижимого имущества другому лицу в наём передает документ, деньги, свидетельство о праве собственности на движимое или недвижимое имущество или другую ценность третьему лицу на хранение до наступления какого-либо события или выполнения определенного условия» [1]. В тит. 18 ст. 18.44.011 п. 7 Сводного Кодекса Вашингтона дается следующее определение: «эскроу – это любая сделка, согласно которой любое лицо или группа лиц в целях заключения или прекращения договора купли-продажи, мены, трансферта, обременения или передачи движимого или недвижимого имущества другому лицу или лицам в наём передает документ, деньги, свидетельство о праве собственности на движимое или недвижимое имущество или другую ценность третьему лицу на хранение до наступления какого-либо события или выполнения определенного условия или условий» [2].

В российском законодательстве договор эскроу будет называться договором условного депонирования. Согласно п. 1 ст. 926.1 проекта Гражданского кодекса РФ: «договор эскроу – это трехсторонний договор между депонентом, бенефициаром и эскроу-агентом, по которому депонент обязуется передать на депонирование эскроу-агенту имущество в целях исполнения обязательства депонента по его передаче другому лицу, в пользу которого осуществляется депонирование (бенефициару), а эскроу-агент обязуется обеспечить сохранность этого имущества и передать его бенефициару при возникновении указанных в договоре оснований» [3].

Следует подчеркнуть, что из вышеуказанных определений можно заключить следующие выводы:

- происходит заимствование положительного иностранного опыта, отработанного и проверенного временем механизма хеджирования рисков;
- три определения содержат в себе одинаковые свойства;
- возможно в российской практике сделки с использованием эскроу счета, скорее всего, будут относится к консенсуальным сделкам.

Также важно отметить, что во всех проанализированных определениях при осуществлении расчетов через счет эскроу присутствуют, как минимум, три субъекта: эскроу-агент и две стороны сделки. Согласно зарубежной практике, эскроу-агентом является держатель эскроу счета, на который депонируются денежные средства для расчетов по сделке. Также эту роль может исполнять и банк. Эскроу-агент – это независимое и доверенное лицо для каждой стороны, не имеющее своего интереса в сделке, главной функцией которого является надзор за выполнением всех условий специального соглашения. Более того, эскроу-агент является независимой стороной сделки и должен иметь обязательную лицензию (аккредитацию). При этом риск применения санкций и потеря репутации является гарантией эффективности и безопасности деятельности эскроу-агента.

Ввиду того, что эскроу-агентом может выступать банк, как упоминалось ранее, то механизм осуществления кредитных сделок с использованием счета эскроу преобразуется и субъектов механизма станет двое: заемщик, банк-кредитор, последний будет выступать в роли депозитария.

Механизм осуществления сделок с использованием счета эскроу выглядит следующим образом. Как правило, по соглашению с эскроу-агентом одна сторона (депонент) передает или депонирует имущество, в качестве которого могут выступать денежные средства, документы, ценные бумаги и иные ценности, лицензированному эскроу-агенту до того момента, пока другая сторона (бенефициар) не исполнит свои обязательства. Имуществом, размещенным на счете эскроу, не может пользоваться ни одна из сторон сделки, что, в свою очередь, гарантирует его сохранность до передачи бенефициару, а также выполнение всех условий сделки бенефициаром.

Основной частью соглашения с эскроу-агентом являются инструкции эскроу-агента, в которые включаются такие положения как:

- цена сделки и ее основные положения;
- условие о залогах;
- порядок перехода прав на предмет сделки;
- документы, подлежащие подписанию и передаче сторонами эскроу-агенту;
- порядок ведения учета по эскроу-счету агентом (документооборот);
- конкретные условия освобождения имущества с эскроу-счета;
- дата закрытия сделки;
- вознаграждение эскроу-агента и порядок его оплаты;
- освобождение эскроу-агента от ответственности. [4]

Кроме того, к счету эскроу не применяются общие правила по закрытию счета, т.е. по инициативе депонента или эскроу-агента, только лишь при обстоятельствах, определенных соглашением, или по истечении своего срока действия. Если все обязательства между депонентом и бенефициаром выполнены, то обе стороны подтверждают эскроу-агенту о выполнении всех условий и агент передает имущество с эскроу-счета стороне исполнившей обязательства. При условии, что до оговоренной даты эскроу-агент не будет извещен о выполнении условий обязательных для освобождения имущества с эскроу-счета, агент возвращает его депоненту и закрывает эскроу-счет. Однако, в соглашение с эскроу-агентом можно вменить обязанность об уведомлении им всех сторон сделки о закрытии эскроу-счета, чтобы, те могли выразить свои возражение. В случае поступления возражений, эскроу-агент обязан будет изучить их и при необходимости потребовать дополнительную информацию для принятия окончательного решения.

Ввиду того, что эскроу-агентом может выступать банк или финансовая организация, судя по существующему опыту применения эскроу счета, то допустимо его применение как инструмента хеджирования как кредитного, так и политического рисков, в зависимости от того, является ли банк резидентом или нерезидентом по отношению к заемщику. Это как раз обосновывает причины и целесообразность использования данного инструмента в банковской деятельности.

Также следует отметить, что запрещено прямое обращение взыскания на средства, находящиеся на эскроу-счете, по обязательствам заемщика или эскроу-агента. Что касается обязательств бенефициара, то взыскание может быть обращено лишь на его право требования передачи денежных средств от эскроу-агента.

Соответственно, в случае применения эскроу счета в кредитных операциях в российской банковской сфере позволит кредиторам контролировать и управлять денежными потоками заемщика на осуществление различных обязательств кредитополучателя в пределах кредитного соглашения. Также это откроет дополнительные возможности для финансирования экспортно-импортных операций и привлечение зарубежных инвестиций. Во избежание страновых рисков для кредиторов-нерезидентов, в частности, запрет на перевод средств за границу, изменение национального законодательства, блокировка счетов, появляется возможность вывести операции по счетам эскроу из-под юрисдикции страны заемщика.

Рыночная ситуация в современных условиях отличается нестабильностью. Поэтому необходимо разработать механизм кредитования, который позволит защи-

тить интересы кредиторов и помочь заемщику выполнить свои обязательства [5-12]. Рассмотрим механизм функционирования счета эскроу для кредитных сделок направленных на финансирование экспортно-импортных операций (рис. 1).

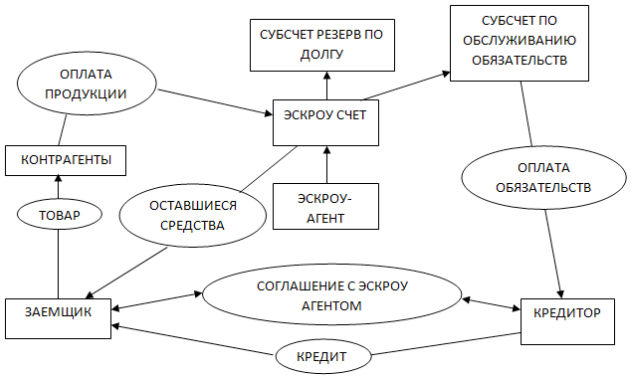

Рис. 1. Механизм функционирования счета эскроу для кредитных сделок направленных на финансирование экспортно-импортных операций.

Данный механизм будет включать несколько элементов:

- долгосрочное кредитное соглашение;
- соглашение с эскроу-агентом;
- скорректированные экспортно-импортные контракты.

Соответственно, при заключении долгосрочного кредитного соглашения оговаривается сумма, выдаваемого кредита, общий срок кредита, срок выплат по кредиту, размер выплат по кредиту и т.д. Точнее сказать, стандартные условия заключения кредитного договора, особенностью этого соглашения будет статус кредитора при экспортно-импортных сделках, так как кредитная организация может быть как резидентом, так и нерезидентом страны кредитополучателя.

В соглашение с эскроу-агентом оговариваются условия открытия эскроу счета. Иначе говоря, эскроу счет, открываемый у эскроу-агента, является обслуживающим банковским счетом, предназначенный для аккумулирования на нем денежных средств, поступающих от экспортно-импортных контрактов заемщика. Залоговые права на зачисленные на счете средства передаются кредиторам, и за счет этих поступлений погашаются кредит и начисленные проценты, а также комиссия эскроу-агенту.

Эскроу счет, на который поступает оплата по экспортно-импортным контрактам заемщика, обладает еще двумя субсчетами. Один предназначен для обслуживания обязательств, второй субсчет для резерва по долгу. После поступлений оплаты по контрактам денежные средства с залогового счета перенаправляются на эти субсчета в согласованном размере. Оставшиеся же средства переводят на счет заемщика, иными словами, деньги заемщику поступают транзитом. Все операции, совершаемые с субсчетами, производятся согласно графику соглашения с эскроу-агентом.

Средства на субсчете обслуживания обязательств направляются на оплату комиссии эскроу-агенту, погашение кредита и выплат процентов по этому кредиту, согласно графику платежей кредитного соглашения.

Субсчет резервов по долгу используется лишь в тех случаях, когда на субсчете по обслуживанию обязательств оказывается недостаточно средств для выполнения вышеуказанных платежей.

В начале каждого расчетного периода эскроу-агент осуществляет расчет сумм для зачисления на каждый из субсчетов. Прежде всего, первый трансферт производится на субсчет обслуживания обязательств, затем средства переводят на субсчет резервов по долгу. Когда сумма на последнем субсчете достигнет определенного предела, то оставшиеся средства, находящиеся на счете эскроу, направят на счет заемщика до начала следующего платежного периода.

Соответственно, на конец рабочего дня после перераспределения средств на субсчета, счет эскроу должен иметь нулевое сальдо, это же применимо и к субсчету по обслуживанию обязательств.

Если контрагенты кредитополучателя будут вовремя осуществлять оплату согласно экспортно-импортным контрактам, то потребность в применение субсчета резервов по долгу возникать не будет. В случае, когда на субсчете по обслуживанию обязательств будет недостаточно средств для покрытия задолженности и если контрагенты заемщика будут недобросовестно выполнять свои обязательства, то с субсчета по резерву долга перечислят недостающую сумму на субсчет по обслуживанию обязательств. По понятным причинам, субсчет по резерву долга не может иметь овердрафт.

Если на дату предпоследнего платежа по кредиту на субсчете по резерву долга будет находиться сумма равная последнему платежу, то эскроу-агент выполнит его за счет этих средств. Когда обязательства перед кредитором будут выполнены в полном объеме, остаток средств на эскроу счете будет переведен заемщику и, соответственно, залоговый счет и его субсчета будут закрыты.

При закрытии эскроу счета, эскроу-агент, рассылает всем участникам соглашения о эскроу-агенте уведомления о его закрытии и принятий возможных возражений сторон в течение определенного срока. Если возражений не поступает, то счет закрывают. А если же возражения поступают, то эскроу-агент обязан будет изучить их и при необходимости потребовать дополнительную информацию для принятия окончательного решения.

Скорректированные экспортно-импортные контракты – это договора на поставку продукции, производимой заемщиком, между заемщиком и его контрагентами, заключенные на все время кредита, при условии, что оплаты по этим контрактам будет достаточно для обеспечения и погашения кредита.

По понятным причинам кредитор вправе предъявлять к экспортно-импортным сделкам свои условия:

- срок контрактов должен быть не менее общего срока кредита;
- контрагенты обязуются приобрести продукцию не меньше определенного количества, а заемщик обязуется произвести и поставить такое же количество продукции;
- цены на продукцию согласуются;
- сроки расчета за продукцию не должен превышать 30 дней;
- оплата за продукцию контрагенты будут перечисляться на счет эскроу.

Таким образом, из приведенного механизма кредитования можно заключить, что данный вид денежного залога является временной мерой при возникновении проблем у заемщика в обслуживании кредита. Вместе с тем, эскроу счет способен лишь в течение определенного срока сохранять нормальный график погашения кредита, соответственно, в за это время заемщик может предпринять дополнительные меры для выполнения своих обязательств.

Рассмотренный механизм функционирования эскроу счета и существующая практика его применения свидетельствует о его эффективности и полезности применения в российской банковской деятельности. К преимуществам этого механизма можно отнести усиление контроля кредитора за денежными потоками кредитополучателя и целевым использованием предоставляемых кредитных ресурсов.

Однако в российском законодательстве и проекте ГК РФ остаются неурегулированными по залоговым счетам следующие вопросы:

- требования к субъектам, которые могут действовать в качестве эскроу-агента;

- надзор за деятельностью субъектов по залоговым счетам;
- предусмотрение мер наказания для субъектов залоговых счетов в случае недобросовестности исполнения своих обязательств;
- схема управления средствами на счетах, открытых эскроу-агентом, не являющимся банком;
- переход обязанностей эскроу-агента в случае прекращения его деятельности или смерти.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. California Financial Code [Electronic resource] // Official California Legislative Information : Official website. – Режим доступа: http://www.leginfo.ca.gov/cgi-bin/calawquery?codesection=fin&codebody=&hits=100.
2. Revised Code of Washington [Electronic resource] // Washington State Legislature : Official website. – Режим доступа : http://apps.leg.wa.gov/rcw/default.aspx?cite=18.44.011.
3. Сайт «Российская газета». (http://www.rg.ru/)
4. Сайт «Юридическая компания «ИНМАР». (http://www.inmarlegal.ru /)
5. Телиженко А.М., Байстрюченко Н.О., Мирошниченко Ю.А. Исследование критических параметров системы «заемщик-кредитор» // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 131-135.
6. Газизуллина Н.Р., Ахмадеев М.Г. Состояние и перспективы развития розничной торговли в республике Татарстан в условиях макроэкономической нестабильности // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 1. С. 51-58.
7. Вавилов Д.Л., Курганский А.А. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и тенденции развития // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 29-32.
8. Коваленко О.Г., Платонова А.О. Проблемы и перспективы развития потребительского кредитования в россии // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 3 (14). С. 60-61.
9. Бубнова И.Ю., Серебрякова О.А. Возвратность банковского кредита: современные подходы и методы обеспечения // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 3 (29). С. 9-19.
10. Мурзаев С.В. Кредитование взаимосвязанных заемщиков как фактор концентрации риска кредитного портфеля // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 134-139.
11. Павлова Е.В., Ермакова М.В. Современное состояние рынка кредитования физических лиц в Российской Федерации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 36-39.
12. Семенова С.В. Формирование динамичной рыночной структуры капитала коммерческой организации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 15. С. 165-168.

TO THE QUESTION ON THE MECHANISM OF ATTRACTION OF INVESTMENTS IN FOREIGN TRADE

© 2014

I.V. Ponomareva, assistant professor of the chair « Economy and financial law»
Russian State Social University, Togliatti (Russia)

Annotation: the article considers the comparative analysis of the definition of «escrow», and describes the General scheme of application of escrow accounts abroad. Due to the fact that the market situation is unstable in modern conditions is proposed mechanism functioning in escrow for credit transactions aimed at financing of export-import operations.
Keywords: Escrow account; escrow agent; an agreement with the escrow agent.

УДК 631:331,522,4:332.122:338.43

ЭТАПЫ ВОСПРОИЗВЕДЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

© 2014

В.В. Попович, кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем и технологий им. Н.А. Браславця
Н.А. Добрянская, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и экономики предприятия
Одесский государственный аграрный университет, Одесса (Украина)

Аннотация: Раскрыты сущность и содержание понятия «воспроизводство трудового потенциала». Определены этапы воспроизводства трудового потенциала сельских территорий, предложена авторская модель этого процесса.
Ключевые слова: трудовой потенциал, воспроизводство трудового потенциала, этапы, сельские территории.

Постановка проблеми. В сучасних умовах для здійснення ефективної господарської діяльності підприємства важливу роль відіграє його трудовий потенціал. У найзагальнішому вигляді трудовий потенціал характеризує такі можливості персоналу підприємства, що можуть бути мобілізовані для досягнення конкретної мети його функціональної діяльності. Провідну роль у забезпеченні стабільності та конкурентоспроможності економіки України, фундаментом прогресивного розвитку суспільства в цілому та сільських територій зокрема відіграє рівень та якість трудового потенціалу. Тому відтворення трудового потенціалу як вирішальної передумови соціально – економічної стабілізації та його ефективного використання стає основою

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання відтворення трудового потенціалу останнім часом знаходиться в центрі уваги науковців. Вагомий внесок у розгляд цього питання зробили відомі сучасні вітчизняні та російські економісти: Бандур С.І., Біляцький С., Долишній М.І., Заяць Т. А, Злупко С.М., Карпухін Д.М., Лич В.М., Лукінов І.І., Онікієнко В.В., Пирожков С.І., Трегобчук В.М., Шаульська Л. В., та інші.

В сучасних умовах економічного розвитку України дослідження процесу відтворення трудового потенціалу є досить актуальним. Потрібно зазначити, що проблеми відтворення трудового потенціалу постійно цікавлять провідних вчених України і інших країн світу. Варто зазначити, що актуальною сьогодні є необхідність дослідження відтворення трудового потенціалу в межах регіону, яка викликана, певними обставинами: населення, як основа формування трудового потенціалу, закріплюється і веде життєдіяльність у рамках певного регіону (хоч і присутня міграція); забезпечення умов, які впливають на розвиток людини як працівника і як особистості, її пристосування до праці, використання її

здібностей в процесі виробництва, а також задоволення її потреб здійснюється в межах конкретного регіону; управління процесами загального відтворення трудового потенціалу, вирішення соціально-економічних завдань виконується, перш за все, регіональними органами; в умовах функціонування ринкової економіки трудовий потенціал регіону відіграє визначальну роль, а напрями використання його якісних характеристик визначають регіональну специфіку соціально-економічного та інноваційного розвитку.

Метою статті є обгрунтування та характеристика етапів відтворення трудового потенціалу сільських територій.

Результати досліджень. Відтворення трудового потенціалу являє собою процес розвитку трудової активності певного покоління людей. Його показником є, зокрема, середня кількість людино-років трудового життя, яке даному поколінню належить прожити у складі економічно активного населення при наявному рівні природного відходу та рівні економічної активності. Виходячи з цього поняття М. Долішний, С. Злупко, Т. Злупко, Т. Токарський розрізняють максимальну, гіпотетичну, потенційну і реальну тривалість майбутнього трудового життя [1]. Під максимальною тривалістю наступного трудового життя ці науковці розуміють різницю в числі років між верхнім та нижнім рівнями робочого періоду. Під гіпотетичною тривалістю наступного трудового життя розуміють цю ж саму різницю з урахуванням повікових рівнів економічної активності.

Число років між верхньою і нижньою межами робочого періоду з корегуванням на рівень повікового природного відбору даного населення – це потенційна тривалість наступного трудового життя, а число років між верхньою і нижньою межами робочого періоду з урахуванням як повікових рівнів економічної активності, так і повікових рівнів природного відбору даного населення є реальною тривалістю наступного трудового життя.

На увагу заслуговують наукові позиції С. Пирожкова, І.Лукінова, О. Хомра у питаннях розгляду трудового потенціалу в контексті теорій еволюції населення, так званий демографічний підхід. У працях згаданих дослідників [2, 3] людина як фізичний носій трудового потенціалу, в рамках його відтворення розглядається як безпосередня заміна одного покоління іншим, встановлення певної межі його спроможності відновити свої демографічні компоненти.

Науковці також використовують поняття демографічної якості трудового потенціалу та розглядають механізм її відтворення як нарощування якісної бази трудового потенціалу.

Автори такого підходу стверджують, що «процес відтворення трудового потенціалу не зводиться до функціонування якої-небудь однієї його підсистеми: демографічної, соціально-економічної або соціально-психологічної, а представляє в кожний момент часу безперервну їх взаємодію» [3].

Разом з тим, ми поділяємо думку, наведену в роботі В.М. Трегобчука [4], що прихильники демографічного підходу, враховуючи статево-вікові шкали населення, не мають змоги передбачити з належною точністю захворювання і смертність, зумовлені екологічними чинниками. У цьому зв'язку варто зауважити, що визначення кількості населення працездатного віку на той чи інший період – це ще далеко не точно розрахований трудовий потенціал.

В Україні протягом останніх років екогомологічні дослідження почали проводитися із широким залученням медичних, статистичних і соціологічних обстежень. Узагальнені результати таких обстежень є в наукових публікаціях і дисертаціях. Вони свідчать про погіршення якісних параметрів природного середовища і його негативний вплив на відтворення трудового потенціалу населення. Відомо, що територія України перенасичена забруднювачами, вона оголошена зоною екологічного лиха. Як відомо, негативні впливи для здоров'я людей дуже різко посилила Чорнобильська катастрофа. Економічна криза теж істотно вплинула на можливість протистояти впливу екосистем на відтворення трудового потенціалу нації. При з'ясуванні особливостей і закономірностей розвитку трудового потенціалу населення потрібно враховувати якомога більше факторів, адже тільки таким чином можна пізнати всю складність об'єктивної реальності. Важливою характеристикою трудового потенціалу є величина його втрат. Вона характеризує різницю між максимальною і реальною тривалістю наступного трудового життя.

Необхідно відзначити, що частина втрат трудового потенціалу зумовлена повіковими рівнями природного відходу даного населення (абсолютні втрати трудового потенціалу), а частина – повіковими рівнями економічної активності, що складає резерв трудового потенціалу.

Таким чином, із врахуванням втрат трудового потенціалу, можливими є декілька етапів його відтворення. На початку переважає відтворення втрат за рахунок передчасного природного відходу працездатного контингенту, а на заключному етапі – скорочення резерву трудового потенціалу (скорочення терміну навчання, продовження продуктивної трудової діяльності у зв'язку з більш пізнім виходом на пенсію).

Отже, відтворення трудового потенціалу відбувається в часі та просторі під впливом факторів, які визначають формування, розвиток та використання трудового потенціалу.

Аналіз поглядів щодо змісту процесу відтворення трудового потенціалу показує розбіжності, які пов'язані з різними визначеннями цих понять. Зокрема, поширені визначення, де його відтворення тлумачиться як процес формування кількісних і якісних елементів, котрі характеризують сукупні можливості населення до трудової діяльності у відповідних історичних і соціально-економічних умовах.

При цьому його сутність прирівнюється до відтворення суспільного продукту, тобто у вигляді окремих фаз: виробництва, розподілу, обміну і споживання.

На відміну від такого підходу В.М. Лич пропонує концепцію інтенсивного типу відтворення трудового потенціалу на базі розширеного відтворення населення, робочої сили, пов'язуючи останній підхід із зайнятістю, ринком праці, робочими місцями, якісними характеристиками та соціально-економічною політикою держави [5].

Якщо дотримуватися демографічної концепції відтворення трудового потенціалу, то його відтворення зводиться до відтворення поколінь, що означає розгляд даного процесу в аспекті міграції і соціальної мобільності в умовах певних соціально-економічних відносин.

Тоді концепція відтворення трудового потенціалу повинна базуватись на визначенні пріоритетів соціально-економічної політики, що забезпечують найбільш сприятливі умови відтворення населення.

Покращення демографічної основи відтворення трудового потенціалу є важливою потребою розробки ефективної державної політики їх розвитку. Її наукове обгрунтування необхідне для прийняття відповідних управлінських рішень і потребує виділення специфічних етапів функціонування трудового потенціалу у відтворювальній системі [6, 7].

Проведений нами аналіз наукових праць [6-25] свідчить, що в полі зору фахівців були стадії відтворювального циклу, що неповною мірою відповідає сучасному етапу.

Найперше відзначимо, що нинішній етап розвитку України як незалежної держави ринкового типу супроводжується становленням якісно нових соціально-трудових відносин. Зміст цих відносин на сьогодні проявляється у виділенні нових суб'єктів, розширенні

кола представників їх інтересів, виконанні ними неспецифічних для попереднього радянського періоду функцій.

Потрібно відзначити, що наукові дослідження дореформеного періоду всесторонньо висвітлювали притаманний даній системі господарювання відтворювальний цикл трудового потенціалу, який охоплює процеси його формування, обміну, розподілу, перерозподілу, використання і розвитку.

Разом з тим, змістовне наповнення окремих етапів не відповідає сучасній українській дійсності. Проголошення ідеї свободи вибору видів форм життєзабезпечення, підвищення вимог до якості робочої сили, руйнування ідеалів престижності праці як прояви нових соціально-економічних відносин зумовили необхідність виділення нових етапів.

Доцільно у цьому плані зазначити, що важелі регулювання кількості і якості трудового потенціалу також є новими: пріоритетне державне регулювання змінено на ринкові інструменти впливу. Ринковий механізм впливає на професійно-кваліфікаційну структуру кадрів, визначає обсяги професійної підготовки, диктує вимоги до працівників, їхньої конкурентоспроможності. При цьому виникають диспропорції на ринку праці як результат нездатності продажу робочої сили, безробіття, тобто з'являються економічні категорії, які не були притаманними радянському суспільству.

Сьогодні в Україні відбувається зміна інструментарію впливу на кожний етап відтворення трудового потенціалу, перерозподіл ролі інститутів у цьому процесі.

В більшості випадків умови використання трудового потенціалу визначаються тими, хто пропонує роботу, тобто, роботодавцями, що зумовлює необхідність використання інструментів договірного регулювання, більш активної захисної функції профспілок, розвитку системи самозахисту працюючих від загроз руйнування трудового потенціалу, тощо.

При наявності ринкових відносин держава є носієм регулюючих, законодавчих, захисних функцій. Вплив на умови використання трудового потенціалу здійснюється опосередковано, шляхом використання ринкових важелів та відповідних державних інструментів, керуючись необхідністю досягнення суспільних цілей і реалізації інтересів бізнесу. Держава регулює процеси формування, реалізації, збереження трудового потенціалу через демографічну, соціально-економічну політику, політику зайнятості.

Нові економічні умови змінюють критерії ефективності кожного етапу відтворювального циклу трудового потенціалу. На відміну від проголошеної в радянські часи повної зайнятості в ринковому суспільстві домінує продуктивна зайнятість, яка і є критерієм ефективності етапу використання трудового потенціалу.

Цілком новими критеріями ефективності відтворення трудового потенціалу є висока підприємницька активність працюючих, гарантії зайнятості, відсутність «тіньових» відносин у трудовій сфері, відповідність кількісно-якісного складу трудового потенціалу потребам економічного розвитку, низький рівень безробіття, високий рівень конкуренто- спроможності робочої сили, висока її вартість.

Етапи відтворювального циклу трудового потенціалу досить ґрунтовно і повно описала в своїй праці [26] Л.В. Шаульська. Нами повністю поділяється думка щодо етапів відтворювального циклу. Разом з тим вважаємо, що доцільно було б розширити зміст першого етапу – «формування трудового потенціалу». Розкриваючи зміст цього етапу, зазначений вище автор трактує, що це є «процес набуття людиною рис та властивостей, необхідних для використання в трудовій діяльності, здобуття певних знань і навичок, фізичного, емоційного, духовного, професійного розвитку».

Тобто відтворювальний цикл розглядається з моменту народження людини.

Одначе йдеться про відтворення трудового потенціалу, одним з основних чинників котрого є демографічне відтворення, на яке може здійснювати вплив держава, шляхом здійснення відповідної соціально-економічної політики, результати якої можуть вплинути на демографічну ситуацію населення країни через певний період часу, рівно як і інші непередбачені суспільні явища, наприклад, війни, катастрофи, епідемії, що супроводжуються значними людськими жертвами тощо.

Якщо прийняти за основу комплексну структуру етапів відтворювального циклу трудового потенціалу, запроваджену Л.В. Шаульською, і врахувати наведені зауваження, то матимемо наступну структуру (табл. 1).

Таблиця 1 - Етапи відтворення трудового потенціалу

Етап	Зміст етапу	Критерії ефективності етапу	Носії трудового потенціалу
Формування трудового потенціалу	Процес забезпечення природного відтворення людини, набуття нею рис та властивостей, необхідних для використання в трудовій діяльності, здобуття певних знань і навичок, фізичного, емоційного, духовного, професійного розвитку	Ефективна соціально-економічна політика держави. Високий рівень грамотності та освіченості, духовної, фізичної культури покоління; професійна орієнтація, самовизначення; високий рівень здоров'я населення	Населення до не працездатного і працездатного віку
Збереження трудового потенціалу	Зміцнення позитивних кількісно-якісних характеристик трудового потенціалу, усунення та попередження загроз його руйнування та розвитку	Наявність умов та можливостей розширеного відтворення трудового потенціалу, покращення здоров'я; справедлива винагорода за працю, гарантії зайнятості, безпечні умови праці, захист трудових прав, відсутність «тіньових» відносин у трудовій сфері	Населення без обмеження вікових рамок і намірів щодо економічної активності
Розвиток трудового потенціалу	Процес прогресивних змін кількісно-якісних характеристик трудового потенціалу для забезпечення його найповнішої реалізації і ефективного використання, потреб соціально-економічного розвитку в нинішній час та в перспективі	Стале відтворення життєвого потенціалу; високий рівень соціальних та трудових прав, їх реалізація, відповідність якісного рівня і кількісного складу трудового потенціалу потребам економічного розвитку; висока мотивація до праці, трудова, підприємницька та інноваційна активність	Населення без обмеження вікових рамок і намірів щодо економічної активності
Реалізація трудового потенціалу	Продаж та купівля найманої робочої сили; започаткування власної справи для підприємців	Низький рівень безробіття; високий рівень конкурентоспроможності робочої сили; професійна і соціально-економічна самореалізація в праці	Економічно активне населення
Використання трудового потенціалу	Споживання результатів праці найманих працівників з метою вироблення благ та надання послуг через організацію виробництва та праці, стимулювання трудової, інноваційної та підприємницької активності та продуктивності	Продуктивна зайнятість, висока вартість робочої сили, високий рівень продуктивності праці; трудова, підприємницька, інноваційна активність працюючих	Зайняте населення

Джерело: складено автором за матеріалами [13]

Характеризуючи етапи відтворення, зазначимо, що на стадії формування трудового потенціалу закладаються майбутні можливості людини як суб'єкта трудової діяльності, тому стан здоров'я, рівень знань та освіти, вірний вибір професії є вирішальними для набуття певного соціального статусу, рівня добробуту майбутнього працівника.

Переконливим чинником вибору тієї чи іншої професії для молодої людини безперечно є престижність та умови праці, можливості та рівень матеріальної забезпеченості, на який вона сподівається в майбутньому як представник певної професійно-кваліфікаційної групи.

Висновки. Отже, відтворення трудового потенціалу відбувається на всіх стадіях людського життєвого циклу – від народження та розвитку дитини до становлення та функціонування людини як активного суб'єкта трудової діяльності, а також до поступового зменшення трудової активності (втрата працездатності, старіння, вихід на пенсію).

Воно формується на основі діалектичного взаємозв'язку систем ключових понять, пов'язаних із відтворенням окремих категорій населення, котрі обґрунтовують, зокрема, сутність трудового потенціалу. Відтворювальний цикл трудового потенціалу – це безперервний процес проходження всіх етапів та зміни у

зв'язку з цим і їх кількісно-якісними характеристиками. Зміст кожного етапу відтворювального циклу безпосередньо залежить від типу економічних відносин, що панують в суспільстві.

З огляду на це, усі соціально-економічні програми як форми реалізації політики держави щодо села повинні містити спеціальні розділи, пов'язані: зі створенням умов для забезпечення розширеного відтворення трудового потенціалу, і не тільки на сучасному етапі, а й у майбутньому; з формуванням можливостей для продуктивного його використання через відповідне економічне підґрунтя, збалансований регіональний розвиток, впровадження системи стимулів до праці; із забезпеченням умов праці та життя, реалізацією соціальних гарантій зайнятого і незайнятого населення в умовах формування ринкових відносин, які є передумовою для поліпшення всіх параметрів формування трудового потенціалу.

Усе це враховано при визначенні мети державної політики щодо розвитку трудового потенціалу. Вона полягає у створенні правових, економічних, соціальних і організаційних засад щодо його ефективного використання, збереження, відтворення та розвитку, спрямованих на створення умов для: поліпшення природної бази формування робочої сили; отримання професійно-технічної та вищої освіти, професійних послуг з підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації відповідно до суспільних потреб; забезпечення повної продуктивної зайнятості і запобігання повному безробіттю, поліпшення охорони праці, зниження ризику втрати здоров'я і життя працюючих на виробництві; забезпечення соціального захисту працюючого і непрацюючого населення; посилення відтворювальної стимулюючої та регулюючої функцій заробітної плати; забезпечення зростання реальних доходів населення та захисту прав громадян у сфері соціально-трудових відносин.

Стратегія розвитку села повинна передбачати підхід до неї як до соціально-територіальної підсистеми суспільства, що виконує широкий спектр національно-господарських функцій: демографічну, трудоресурсну, культурну, природозбереження, рекреаційну і ін. Це означає, що в сільській місцевості необхідно створити пристойні умови життя, рівнозначні за якістю з міськими.

Пріоритетне значення має вирішення проблем бідності, здоров'я і освіти на основі міжвідомчого програмного підходу. Тут, безумовно, необхідні заходи державного регулювання і ринкового самоналаштування, фінансовий розвиток села варто здійснювати за багатоканальним принципом: за рахунок держбюджету, місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, коштів юридичних і фізичних осіб, що залучаються до реалізації соціальних програм. Бюджетні кошти селу повинні виділятися окремим рядком й бути захищеними від «секвестрування».

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи та регіональні особливості / [М. І. Долішній, С. М. Злупко, С. І. Бандур та ін.]. – Ужгород: Карпати, 1997. – 422 с.

2. Лукинов И. И. Некоторые проблемы воспроизводства и использования трудового потенциала / И. И. Лукинов // Социал. труд. – 1981. – № 8. – С. 101-110.

3. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С. И. Пирожков. – К.: Наук. думка, 1992. – 173 с.

4. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти) / [відп. ред. акад. УААН В. М. Трегобчук]. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2003. – 259 с.

5. Лич В.М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення: [монографія] / В.М. Лич. – К.: Наук. світ, 2003. – 313 с.

6. Заяць Т. А. Відтворення робочої сили України : регіональні проблеми / Т. А. Заяць. – К.: Ленвіт, 1996. – 99 с.

7. Заяць Т. А. Економічне регулювання сфери відтворення робочої сили / Т. А. Заяць. – К.: Ленвіт, 1997. – 152 с.

8. Музыченко А.С., Брит О.И. Механизмы регулирования рынка специалистов с высшем образованием: опыт Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 1. С. 124-127.

9. Біляцький С. Нові світові тенденції на ринку праці / С. Біляцький, А. Хахлюк, Т. Мірошниченко // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 4. – С. 3-8.

10. Трудовые ресурсы: социально-экономический анализ / [под ред. В. Г. Костакова]. – М.: Экономика, 1976. – 191 с.

11. Ветошко Г.В. Теоретические аспекты совершенствования социально-трудовых отношений // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 23. С. 55-59.

12. Карпухин Д. Н. Формирование и эффективное использование трудового потенциала / Д. Н. Карпухин, И. С. Маслова // Вопросы экономики. – 1988. – № 6. – С. 93-103.

13. Шеломенцева М.В. Концепция формирования оценочных моделей воспроизводства трудовых ресурсов региона // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 3 (25). С. 388-390.

14. Оникиенко В. В. Методологические вопросы воспроизводства трудового потенциала / В. В. Оникиенко // Трудовой потенциал регионов Украинской ССР. – К.: СОПС УССР АН УССР, 1982. – С. 3-19.

15. Ищенко А.В. Мониторинг показателей устойчивого развития украины в условиях глобализации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 39-42.

16. Захаров А.Н. Проблемы мотивации и производительности труда работников сельского хозяйства // Вестник НГИЭИ. 2013. № 7 (26). С. 51-62.

17. Барышников М.Ю. Некоторые аспекты принципов трудового права // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 2. С. 193-199.

18. Голышев М.Е. Сущность устойчивого развития сельских территорий // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 2 (3). С. 19-39.

19. Малин С.В. Основные направления профилактики трудовой незанятости учащейся молодежи // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2012. № 4 (11). С. 181-183.

20. Коваліско Н. В. Регіональна трудова мобільність / Н. В. Коваліско, А. Г. Хоронжий. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. – 165 с.

21. Ештокин М.В. Совершенствование организационно-экономического механизма управления трудовыми ресурсами // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 48-51.

22. Большакова Ю.А. Социальные проблемы сельского населения // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 6 (7). С. 34-37.

23. Музыченко А.С. Проблемы уменьшения диспропорциональности социально-экономического развития регионов Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 125-127.

24. Дьяченко Л.Э., Почколина С.В. Проблемы и перспективы формирования рынка земли в Украине // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 25-39.

25. Орлянская А.А. Экономика сельских территорий в воспроизводственной системе проблемных регионов // Вектор науки Тольяттинского государственного универ-

ситета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 108-110.
26. Шаульська Л. В. Трудовий потенціал: багаторівнева стратегія збереження та розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.09.01 / Л. В. Шаульська. – К., 2006. – 36 с.

ЕТАПИ ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

© 2014

***В.В. Попович*,** кандидат економічних наук, доцент кафедри інформаційних систем та технологій ім. М.О. Браславця
Н.А. Добрянська, доктор економічних наук, доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємства
Одеський державний аграрний університет, Одеса (Україна)

Анотація: Розкрито сутність і зміст поняття «відтворення трудового потенціалу». Окреслено етапи відтворення трудового потенціалу сільських територій, запропоновано авторську модель цього процесу.
Ключові слова: трудовий потенціал, відтворення трудового потенціалу, етапи, сільські території.

STAGES OF LABOR POTENTIAL REPRODUCTION OF CONTRYSIDE

© 2014

V.V. Popovich, Ph.D., associate Professor of information systems and technology N.A. Braslava
N.A. Dobriansky, doctor of Economics, Professor, chair of economic theory and business Economics
Odessa State Agrarian University, Odessa (Ukraine)

Annotation: The essence and the concept of "reproduction of labor potential" are disclosed. The stages of reproduction of labor potential of rural areas are defined, author's model of this process is proposed.
Keywords: labor potential, the reproduction of labor potential, stages, rural areas.

УДК 656.025

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПОСТАВКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© 2014

Л.В. Пуговкина, ассистент кафедры «Экономика и сервис»
Поволжский государственный университет сервиса, филиал в Сызрани (Россия)

Аннотация: Динамика развития торговых и производственных отношений в рамках городов, предопределяют скорость и качество развития транспорта и оказания транспортно-экспедитирских услуг, что позволяет обеспечивать непрерывный экономический и производственный процесс. Предоставление качественных услуг по перевозке товарных автомобилей, определяет эффективность управления поставками и формирует необходимые компетенции по оказанию транспортно-экспедиторских услуг фирм.
Ключевые слова: транспортно-экспедиторские услуги, управление цепями поставок на предприятии, контрагенты, заказчик, перевозчик, концепция «точно в срок».

Скорость и качество транспортировки грузов во все времена имели большое значение не только для успешной работы отдельных фирм, но и в целом для динамичного развития торговых и производственных отношений в рамках городов, стран и экономических союзов различного масштаба.

Общий принцип оказания транспортно-экспедиторских услуг имеет определенную зависимость, а именно, ритмичность поставки груза позволяет обеспечить непрерывный и экономический производственный процесс [7-10].

Транспортировка, по оценкам экспертов, занимает более половины логистических затрат. Совершенствуя поставки на основе логистического подхода, т.е. интеграции и согласованности всех бизнес-процессов можно добиться значительной экономии ресурсов и одновременно наилучшего удовлетворения запросов потребителей. По данным сайта «Автостатистика» транспорт был и остается самой трудоемкой отраслью народного хозяйства [6].

На примере предприятия, являющегося Перевозчиком продукции ОАО «АВТОВАЗ» в статье будут рассмотрены предоставление транспортно-экспедиторских услуг по перевозке товарных автомобилей. Прежде всего, следует дать определение услугам транспортно-экспедиторских фирм. К экспедиторскому обслуживанию относится организация транспортировки груза и предоставление всевозможных услуг, способствующих товародвижению. Как правило, компания берет ответственность за перевозимый груз и выполнение всех операций, которые могут потребоваться для его перемещения в пункт назначения. Отличительной чертой услуг, оказываемых ТЭК, является широкий спектр и высокая стоимость. Качество услуг для транспортно-экспедиторских фирм – основной параметр, определяющий их рыночную нишу и целевую аудиторию.

Большое значение в работе компании имеет организация взаимодействия между внутренними структурными подразделениями компании и внешними контрагентами. Выделение ключевых для компании бизнес-процессов и бизнес-операций позволяет распределить сферы ответственности за те или иные операции между подразделениями. На основании единых правил работы и порядка обмена информацией и документами происходит взаимодействие как между отдельными сотрудниками предприятия, так и с сотрудниками компании-партнером - ОАО «АВТОВАЗ». На рисунке 1 показана схема взаимодействия логистического подразделения предприятия с контрагентами.

Рисунок 1 - Схема взаимодействия логистического подразделения с контрагентами

Как видно из рисунка 1, взаимодействие в процессе организации перемещения и складской обработки товарно-материальных ценностей происходит на трех основных уровнях:

- в рамках взаимодействия структурных подразделений, непосредственно участвующих в выполнении заказа поставки;

- в рамках организации – между различными подразделениями, способствующими лучшему выполнению заказа поставки;

- с внешними контрагентами – с представителями различных подразделений партнеров компании.

Теперь следует выяснить, какие задачи решаются на каждом уровне. Рассмотрим эти уровни, начиная от работы с внешними контрагентами, далее – решение вопросов в рамках предприятия и затем – внутри организации поставок. Такой подход обусловлен постановкой задач и последующим обеспечением выполнения достигнутых договоренностей с внешним партнером на более детальном уровне внутри компании с решением ее внутренних производственных задач.

При взаимодействии Перевозчика с Заказчиком ОАО «АВТОВАЗ» решаются следующие основные задачи:

- согласование условий закупки и поставки ТМЦ;

Перевозка грузов выполняется Перевозчиком в объемах, по назначениям и на условиях, указанных в заявках на перевозку грузов. Заказчик предоставляет Перевозчику оформленную товарно-транспортную накладную, являющуюся основным перевозочным документом.

- определение порядка расчетов за поставляемые ТМЦ;

Расчеты за услуги Перевозчика осуществляются по тарифам, действующим на дату отгрузки на ОАО «АВТОВАЗ» и согласованным с ПБУ ОАО «АВТОВАЗ» Расчеты производятся только в соответствии с «Порядком расчетов», являющимся неотъемлемой частью настоящего договора. Условия оплаты вне установленной уведомлением суммы договора подлежат дополнительному согласованию сторон.

- определение условий поставки ТМЦ от продавца к покупателю по срокам, ассортименту и объемам, определение порядка доставки ТМЦ;

Своевременное предоставление Заказчиком списка транспортных средств и водителей-экспедиторов, осуществляемых перевозку грузов. Перевозчик подает под погрузку автовозы, в исправном состоянии, пригодном для перевозки данного вида груза и отвечающим всем требованиям к такому роду транспортным средствам.

Перевозчик принимает на себя ответственность за сохранность и доставку груза, а так же обеспечивает непрерывную охрану с момента приемки в цехе экспедиции до момента передачи груза уполномоченному и ответственному за приемку груза представителю грузополучателя.

- определение возможности хранения и обработки ТМЦ;

Перевозчик несет материальную ответственность за сохранность груза с момента приемки его в цехе экспедиции до момента передачи Грузополучателю в пункте назначения. В случае повреждения груза или нарушения его комплектности Перевозчик возмещает заявителю претензии реальный ущерб.

- организация объема информацией и документами

Перевозчик несет ответственность за правильность оформляемых им и принимаемых от Заказчика документов, а также за их соответствие требованиям Заказчика. В рамках договора допускается использование факсимильного воспроизведения подписи (факсимиле) при подписании документов, связанных с исполнением настоящего договора за исключением первичных документов. По письменному запросу Заказчика Перевозчик предоставляет необходимую информацию, касающуюся сведений о Перевозчике, а также правоустанавливающие и регистрационные документы, не носящие конфиденциальный характер, а по согласованию сторон, также относящиеся к конфиденциальным. Вся информация, предоставляемая сторонами, связанная с заключением и исполнением договора, считается конфиденциальной и не подлежит разглашению третьим лицам.

Таким образом, для организации поставки и обработки ТМЦ сначала решаются коммерческие вопросы, согласовывается объем и ассортимент ТМЦ, устанавливается порядок взаимодействия между компаниями и определяются ответственные сотрудники соответствующих подразделений предприятия для их выполнения. Ответственные за реализацию условий договора, а также за решение определенных производственных задач в рамках компании сотрудники осуществляют свою работу на основании принятого в организации порядка и установленной технологии.

Организация взаимодействия внешних контрагентов логистического подразделения и утвержденный порядок оказания транспортно-экспедиторских услуг, документооборота и обмена информацией позволяет сотрудникам предприятия сосредоточиться на своей работе. Любые возникающие вопросы будут решаться на соответствующих уровнях руководства в установленные сроки и своевременно доводиться до конечных исполнителей.

Задачи, порождаемые внешней конкурентной средой предприятия, неминуемо приводят к необходимости перехода от управления только собственной деятельностью к контролю и оценке эффективности всей логистической цепи. Организация должна участвовать в управлении не только своих структурных подразделений, но и логистических звеньев, которые расположены ниже или выше по материальному потоку. Это реализуется через договорную работу, сотрудничество и кооперацию в определенной области, принятие совместных стандартов и регламентов.

Цепь поставок охватывает все организации и виды деятельности, связанные с перемещением и обработкой товарно-материальных ценностей, начиная со стадии сырья и исходных материалов и заканчивая доставкой готовых продуктов конечному пользователю, а также связанные финансовые и информационные потоки. Материалы и информация перемещаются вверх и вниз по цепи поставок. Таким образом, цепочка поставок Перевозчика состоит из трех основных участников:

1. Поставщики товаров и материалов – поставщики и производители оборудования, деталей, компонентов, запасных частей и т.п.;

2. Заказчик – в лице предприятия ОАО «АВТОВАЗ»;

3. Потребители – конечные пользователи продукции

Целью управления цепью поставок на предприятии является формирование такой сети движения товарно-материальных ценностей, при которой нужные ресурсы и товары будут доставлены в нужное место, в нужное время с наименьшими издержками, благодаря развитию концепции «точно в срок». Процесс управление в цепи поставок включает комплекс функций и действий:

- управление информационными системами;
- составление календарных графиков продаж;
- обработка заказов;
- управление товарно-материальными запасами;
- складирование;
- обслуживание потребителей;
- утилизация отходов.

За управление потоками товарно-материальными ценностями между всеми организациями, расположенными в цепи поставок, ответственными являются непосредственно Перевозчик.

В качестве объекта исследования были выбраны отношения между перевозчиком и заказчиком на основе клиентоориентированного подхода для долгосрочного сотрудничества. Основными контрагентами,

как выяснилось выступают предприятия сервисной сети ОАО «АВТОВАЗ», ООО «Тран-Терминал», ООО «ТАГАЗ», ООО «Транс-Юг», ООО «РосАвтоТранс», ООО «Система Логистик», с ними заключены договоры на оказание транспортно-экспедиторских услуг.

Как правило, договор на поставку материала заключается на год, а в течение года условия этого договора корректируются путем подписания дополнительных соглашений.

Для заказчика в первую очередь важно, чтобы фирма-перевозчик была квалифицирована, поэтому происходит оценка перевозчика. Оценка перевозчика производится по следующим критериям: качество перевозки, стоимость, условия перевозки и оплаты, сроки поставки, нормы отгрузки.

Предприятию следует внедрить систему «точно в срок», для того чтобы сделать процесс перевозки и заключения договора как можно короче, используя ресурсы оптимальным способом. Для этого следует:

- исключить сбои по осуществлению поставок для предприятия и нарушения процесса производства, главными из которых являются поломки автотранспорта в пути, что

приводит к опозданиям;

- сделать систему гибкой;

- сократить время подготовки к процессу и все производственные сроки;

- свести к минимуму материальные запасы;

- устранить необоснованные затраты.

Внедрение концепции «точно в срок» будет базироваться на оптимальных маршрутах перевозки продукции со склада потребителю.

Вначале необходимо выполнить ряд подготовительных работ, перечень которых приведен в таблице 1.

Таблица 1

Номер событий		Перечень работ	Продолжительность выполнения работ, дни
i	j		
0	1	Определение рынка и оптимального тарифа за перевозку груза	5
1	2	Составление карты потребителя	2
0	2	Фиктивная работа	0
2	3	Прогнозирование товарооборота	3
3	4	Расчет оптимальной величины поставки	4
4	5	Определение полезной площади склада для хранения продукции	4
0	6	Фиктивная работа	0
2	6	Передача информации о потребителях	1
6	7	Определение возможностей выполнения погрузочных работ и выгрузочных работ у потребителей	7
7	8	Обоснование и выбор подвижного состава для поставки продукции	6
8	5	Передача информации	4
5	9	Расчет оптимального маршрута перевозки продукции потребителям	5
1	9	Фиктивная работа	0
9	10	Составление согласованных графиков доставки продукции потребителям	7

Исходя из данных таблицы 1 очень важны последовательность и своевременность выполнения указанных операций, поэтому сроки их выполнения должны определяться заранее, для чего следует составить сетевой график.

Сетевой график представленный на рисунке 2, состоит из «узлов» обозначенных кругами, и соединяющих их «ребер» (стрелок). Каждому узлу соответствует событие, заключающееся в окончании этапа работ. Каждой стрелке соответствует определенная работа, понимаемая как процесс [4]. Для каждой работы обозначена продолжительность, обозначенная на стрелках по данным таблицы 1.

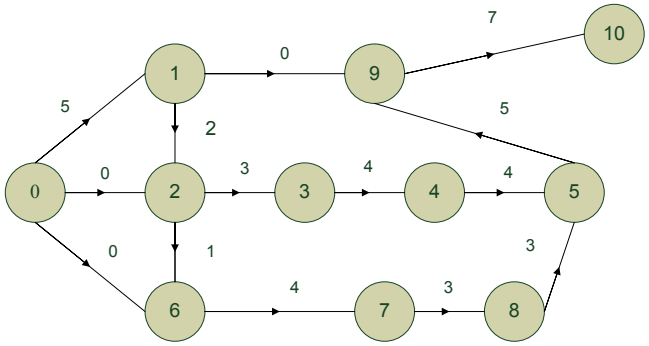

Рисунок 1 - Сетевой график работ при составлении рациональных маршрутов движения автотранспорта и согласованных графиков доставки продукции

График нужен для того, чтобы отразить все технологические связи между работами.

Для всего цикла составления согласованности графика доставки продукции, введем следующие обозначения:

По данному сетевому графику критический путь начинается с узла 0, и первая работа, которая должна быть выполнена находится в точке 1, тогда продолжительность выполнения будет 5 дней. После узла 1 следующим событием является событие 2. Срок свершения будет 7 дней. Из узла 2 может быть два направления: 2 – 3 – 4 – 5 и 2 – 6 – 7 – 8 – 5 . Вся информация сходится в пункте 5 и затраты составят 18 дней. Учитывая затраты времени на события 9 и 10, получим критический путь, равный 30 дням:

18+7+5

$К_п$=5+2+3+4+4+5+7=30 дней

Определив сетевой график работ, следует исследовать рынок по оказанию автотранспортных услуг.

Таким образом, качество оказываемых услуг для транспортно-экспедиторских фирм – основной параметр, определяющий их рыночную нишу и целевую аудиторию. Гарантируя 100 % выполнение обязательств, они имеют право устанавливать цены значительно выше среднерыночных, не рискуя потерять клиентов. Экспедиторские компании стремятся соответствовать требованиям клиентов и стараются свести к минимуму риск нарушений сроков поставки и расширить спектр услуг. Организация взаимодействия внешних контрагентов логистического подразделения и утвержденный порядок оказания транспортно-экспедиторских услуг, документооборота и обмена информацией позволяет сотрудникам предприятия сосредоточиться на своей работе. Любые возникающие вопросы будут решаться на соответствующих уровнях руководства в установленные сроки и своевременно доводиться до конечных исполнителей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 .04.2011 № 272 «Об утверждении правил перевозок грузов автомобильным транспортом» [Электронный ресурс]. – 8 кб.

2. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. М.: Олимп-Бизнес, 2008

3. Логистическая стратегия предприятия:разработка и реализация. Практические рекомендации. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2011. – с.137

4. Неруш Ю.М., Неруш А.Ю. Практикум по логистике: учеб. Пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008

5. Транспортная логистика. Новейшие технологии построения эффективной доставки / Роман Сергеевич Беспалов. – Москва : Вершина, 2008. – 384 с.

6. www.avtostatistik.ru

7. Ярыгин О.Н. Математическая модель цепи поставок для исследования bullwhip-эффекта // Вектор науки Тольяттинского государственного университета.

2011. № 2. С. 24-28.

8. Павлов А.В. Организационная и информационная структуры управления предприятием и их роль в интенсификации процесса управления // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 6 (7). С. 115-128.

9. Степина С.Е., Агуреева Т.П., Степина А.Е. Методика управления движением запасов на автосервисном предприятии на основе статистического анализа временных рядов // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 114-122.

10. Конорев В.В. Концепция построения логистических систем для уровня промышленного комплекса региона // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 94-97.

11. www.it-mix.ru

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF SUPPLY MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

© 2014

L.V. Pugovkina, assistant of the chair «Economics and Service»
Volga State University of Service, Syzran (Russia)

Annotation: Dynamics of development trade and relations of production within the cities, predetermine the speed and quality of development of transport and rendering transport ekspeditorskikh services that allows to provide continuous economic and production. Providing high-quality services in transportation of commodity cars, defines effective management of deliveries and forms necessary competences on rendering transport-forwarding services of firms.

Keywords: freight forwarding services, supply chain management at the enterprise, partners, customer, carrier, the concept of "just in time".

УДК 327.44:739.211

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

© 2014

А. В. Родионов, кандидат экономических наук, доцент
Луганский национальный аграрный университет, Луганск (Украина)

Аннотация. В статье сформулированы положения методологии развития систем управления качеством образовательного потенциала региона. Обоснована и графически представлена система противоречий, которые определяют диалектику проблемы управления качеством образовательного потенциала региона. Определены концептуальные основы развития систем управления качеством в высшей школе

Ключевые слова: методология; образовательный потенциал; управление качеством; развитие; экономика знаний; информация.

Постановка проблемы. Фундаментальные методологические принципы исследования базируются на обобщающих положениях, которые отражают наиболее важные особенности реальной действительности с учетом существующего опыта. Этими принципами является: диалектика (рассмотрение явлений и процессов исходя из их взаимообусловленности и существующих противоречий), детерминизм (объективная причинная обусловленность процессов и явлений), изоморфизм (соотношение объектов, которые отражают тождественность их построения). Исходя из вышеизложенного, развитие фундаментальной методологии исследования процесса управления качеством высшего образования нуждается в определении ключевых явлений и процессов, которые заключаются в его основе, существующих противоречий их развития, связей и соотношений. Установления также требуют концептуальные основы исследования процесса управления качеством в высшей школе и их соотношения с реальным состоянием развития исследуемой системы, то есть следует осуществить проверку практической реализации теоретически определенных концепций и закономерностей.

Анализ последних исследований и публикаций. В ходе исследования использованы материалы научных трудов по экономике и управлению в сфере высшего образования. В числе использованных в качестве методической основы иследования работ следует выделить труды О. Сагиновой [1], О. Подковыровой [2], И. Амелиной [3], И. Бойко [4], О.Белаша [5], Ю. Васильева [6], В. Владимирова [7], В. Герчиковой [8], В. Гумбольдта [9], Л. Дьячковой [10]. Формулирование положений методологии развития систем управления качеством высшего образования основывалось на использовании законов диалектики, путем поиска основных противоречий в развитии исследуемого объекта. В ходе исследования также были использованы методы анализа, индукции и дедукции, а также системный подход и графический метод. В трудах ученых [2;5;6] системы управления качеством высшего образования рассматриваются как подсистемы административных структур, направленных на организацию процесса предоставления услуг. При этом, категория качества не выделяется как ключевая характеристика функционирования общественного института высшего образования. Обеспечение его результативности обуславливается как комплексный результат деятельности административных [3], учебных, научных [8], маркетинговых [1; 5], кадровых организационных единиц [7;9]. На наш взгляд, такого рода подход является узким и его необходимо пересмотреть в части рассмотрения процесса управления качеством услуг высшего образования в качестве основной деятельности, направленной на обеспечение эффективного функционирования высшей школы.

Целью статьи является усовершенствование методических основ управления качеством образовательного потенциала регионов.

*Изложение основного материала исследования***.** Систематизация установленных противоречий и противоречий в развитии системы высшего образования предоставила возможность определить их связь и влияние на состояние исследуемого явления качества высшего образования. Отмеченные положения были изображены графически на рис. 1., как система противоречий, которые определяют диалектику проблемы управления качеством высшего образования.

Фундаментальными положениями, которые были использованы в качестве концептуальной основы исследования были определены концепцией: человеческого капитала; позитивного влияния функционирования системы высшего образования на процессы экономического роста и развития страны; экономики знаний. Конкретизируя основные положения концепции человеческого капитала, возможно, утверждать, что высшее образование: на индивидуальном уровне – формирует профессиональные характеристики высшего качества и является залогом профессиональной реализации ин-

дивидуума на рынке труда и в социальной среде; на уровне региона, отрасли, страны, – формирует трудовой потенциал. В свою очередь, влияние высшего образования на экономическое развитие и рост в научных трудах определяется как важный и имеющий максимизирующий характер со значительными потенциальными свойствами. Концепция экономики знаний предусматривает определяющее участие системы высшего образования в формировании инновационного потенциала страны, как наиболее благоприятная среда для развития творческой, новаторской деятельности, в ходе которой происходит формирование потенциала стремительного экономического развития интенсивного типа.

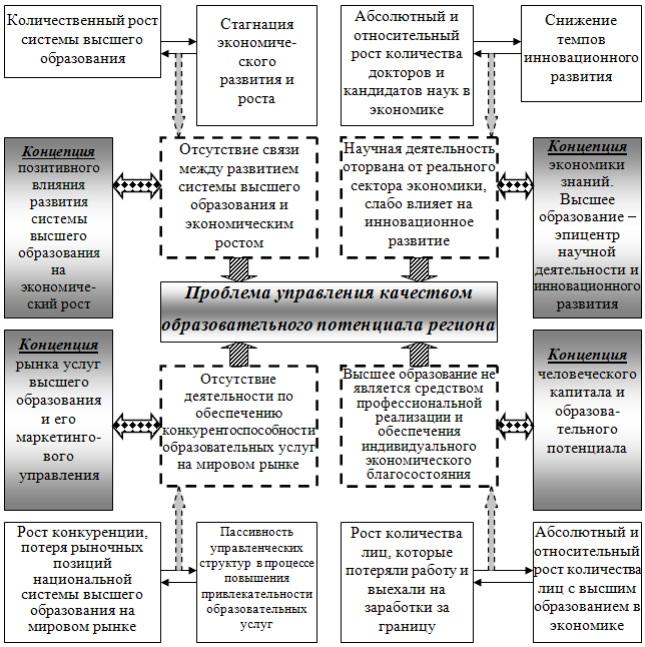

Рис. 1. Система противоречий, которые определяют диалектику проблемы управления качеством образовательного потенциала региона

Если обратиться к анализу реального состояния процессов развития в системе высшего образования и его соотношения с ситуацией на рынке труда, следует определить наличие некоторых противоречий между фундаментальными положениями, неоднократно доказанными и концептуально обоснованными, и реальным состоянием социально-экономического развития. Отметим, что согласно данным государственной статистики, в течение 1990 – 2013 г.г. происходит постоянный рост количества вузов, при этом, наблюдается увеличение их контингента. Лишь в 2009 – 2013 р.р. наметился спад контингента вузов, который в значительной мере связан с демографической ситуацией и внедрением Единого государственного экзамена при поступлении. В исследуемом периоде, за 20 лет, количество вузов возросло в 1,5 раза, соответственно количество студентов увеличилось в 2 раза. При этом, уровень ВВП снизился в 2,3 раза. Заметим, что процессы количественного роста в системе высшего образования были стабильными и в течение всего периода сопровождали такие же стабильные процессы снижения уровня ВВП и его стагнационного роста, что подтверждаются соответствующими статистическими данными. Другим важным вопросом практики является уровень безработицы, который также демонстрирует рост в течении 1990 – 2013 г.г., сюда же следует прибавить проблему выезда граждан на низкоквалифицированные работы в дальнее зарубежье, который в нашем случае условно возможно отождествить с безработицей (в обоих случаях наличие высшего образования не предоставляет возможность профессиональной реализации личности) [1; 2]. При этом, абсолютный рост безработицы сопровождается относительным снижением количества населения и относительным ростом удельной части граждан с высшим образованием. Таким образом, все большее количество людей с высшим образованием становятся безработными. Отметим также наличие и обоснованность проблематики работы многих выпускников вузов не по специальности [3; 4], что определяет низкую степень влияния профессиональной направленности высшего образования на индивидуальную профессиональную реализацию.

Говоря о низких темпах экономического роста и его падения в 1990-х г.г. следует отметить, что в течение исследуемого периода возник и получил развитие платный сектор образовательных услуг в высшем образовании, который сравнялся с государственным [5]. Иначе говоря, высшее образование получило статус сектора национальной экономики, в пределах которого осуществляется платное предоставление услуг, то есть осуществляется производство части ВВП. Таким образом, в расчетах, вычитание из общих объемов ВВП стоимости платных услуг высшего образования, делает обратнопропорциональное соотношение динамики развития системы высшего образования и экономики страны еще более резкими [6].

Следует также уделить внимание подготовке кадров высшей квалификации, которая является одной из функций высшей школы. Количество докторов и кандидатов наук в экономике в течение 1990 – 2013 г.г. возросло (30% за 20 лет) [7]. Приведенные даны, в общем виде, могут свидетельствовать об активизации научной работы, по результатам проведения которой происходит инновационное развитие экономики. Но его анализ определяет низкий удельный вес инновационной продукции в валовом выпуске (2%), стагнацию и низкие удельные значения получения охранных документов и внедрения объектов интеллектуальной собственности в производство, относительно чего существуют соответствующие данные статистики [8; 9].

В состав фундаментальных противоречий следует также отнести высокий уровень актуализации вопроса вхождения национальной системы высшего образования в европейское пространство и гармонизации соответствующих национальных стандартов и положениям с европейскими [10]. В этом случае, кроме гармонизации нормативных положений, также требуется достижения соответствия по всем указанным стандартам, в т.ч. относительно материально-технического, методического, научного обеспечения учебного процесса, не говоря о его организации. На наш взгляд, методологически, именно качество образования выступает интегральной характеристикой, повышение уровня которой определяет привлекательность высшей школы для сотрудничества со стороны европейских партнеров.

Другим важным вопросом является реально существующая проблема конкурентной борьбы национальной системы высшего образования на мировом рынке образовательных услуг [11-17]. На перспективном, инновационном, высокотехнологичном и быстро растущем рынке образовательных услуг наблюдается острая конкурентная борьба, где основными критериями успеха является качество и цена услуг, которые предоставляются. При ежегодном росте стоимости учебы в вузах и проживания в стране, вопрос управления качеством услуг, которые предоставляются, достаточного внимания не получили.

Общенаучная методология во всех, или подавляющем количестве исследований имеет концептуальное значение, так как получение научно-нового результата характеризуется не только предметным содержанием, но и методологическим, что в следствии определяет потребность критического пересмотра ранее полученных научных знаний, их рассмотрения, под другим углом зрения.

В пределах общенаучной методологии формируют-

ся принципиальные основы исследования, то есть те основные положения на основе которых оно строится. Среди главных общенаучных принципов, которые следует определить как основополагающие в исследовании управления образовательным потенциалом региона, нами было выделены следующие: исторический, терминологический, функциональный, системный, когнитивный, моделирование. К числу основных общенаучных методов, используемых в исследовании, следует отнести количественно качественные, в частности наукометрию, библиометрию, информетрию.

На следующих этапах исследования использования также требует системный подход, с целью комплексного исследования систем управления образовательным потенциалом на разных уровнях. Сложность и многогранность исследуемой системы определяет учет потребности возложения следующих требований к построению систем-объектов исследования: целостность, структурированность, связь с влиянием факторов и субъектов внешней среды, иерархичность, направленность, на достижение целей. Анализ отдельных подсистем нуждается в применении разных подходов, в частности структурно функционального, системно-деятельностного, системно-генетического.

Структурно-функциональный подход базируется на определении функциональной нагрузки отдельных элементов, при этом функция рассматривается как направление деятельности. Структура системы, ее элементы, определяют ее статический характер, функции элементов, – предоставляют возможность осуществлять исследование в динамике. Если обратиться к синтезированному механизму управления образовательным потенциалом региона, возможно выделить статические элементы анализируемой системы, динамика, и межэлементные связи которых раскрываются через их функциональную нагрузку. В этом случае основные элементы будут представлены субъектным кругом процесса управления, в состав которого входят органы государственной власти, представители общественности, международные организации, представители конкурентной среды, предприятия-работодатели, научные учреждения. Их функциональную нагрузку следует исследовать через призму их реально существующих интересов и нормативно закрепленных направлений деятельности. При этом стоит опираться на существующие диалектические основы развития процесса управления качеством высшего образования.

Системно-деятельностный подход определяет компонентный состав деятельности отдельных субъектов, к его элементам нами отнесены: потребности, субъекты, объекты, процессы, условия, результат. В комплексе это позволяет исследовать управление образовательным потенциалом как специфический вид деятельности на разных уровнях принятия решений. Определение функций и особенностей их реализации нуждается в осуществлении более глубокого анализа. В этом случае важную роль играет ранее анализированный процессный подход, в пределах которого возможно осуществить анализ процессов реализации отдельных функций управления качеством высшего образования, их пересечения и дублирования, осуществить поиск оптимума в организации отдельных управленческих и исполнительных процессов и подпроцессов.

Применение системно генетического подхода заключается в раскрытии условий возникновении, развитии и реструктуризации системных образований, в отрасли управления высшим образованием. В этом случае важным является системное исследование существующих нормативных положений в этой сфере, предпосылки их возникновения, условия, потребности и направления развития, перспективы последующей реструктуризации. Высшее образование как системное социально-экономическое образование проявляется через определенную совокупность его свойств, при этом одним из более важных свойств является его качество, которое в свою очередь является объектом системной управленческой деятельности.

Выводы. Таким образом, в этом случае, фундаментальное противоречие заключается в объективно существующей международной конкуренции, утрате своих конкурентных позиций на мировом образовательном рынке, и отсутствии специфической управленческой деятельности, направленной на качественную смену существующего состояния международных конкурентных позиций национальной системы высшего образования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг / О. В. Сагинова // Маркетинг в России и за рубежом. - 1999. - №1. - С. 19 – 21

2. Подковырова О.Н. Единое информационное пространство вуза: принципы, задания, структура / Подковырова О.Н. // Интеграция образования. - 2000. - № 4. - С. 18 – 20

3. Амелина И.И. Качество образования – это и результат управления / И.И. Амелина // Ректор ВУЗа. - 2008. - № 2. - С. 20 – 26

4. Бобко И. М. Система ресурсов в вузе как фактор его эффективного функционирования и развития / И.М. Бобко, А.М. Гринь // Экономика образования. - 2007. - №1. - С.23 – 29

5. Белаш О.Ю. О маркетинговой деятельности в государственном вузе / О.Ю. Белаш // Маркетинг в России и за рубежом.- 2006. - № 1. - С. 132 – 136

6. Васильев Ю.С. Экономика и организация управления вузом / Ю.С. Васильев, В.В. Глухов. – СПб.: Издательство «Лань», 2004. - 608 с.

7. Владимиров В.И. Стоимость обучения и оплата труда преподавателей / В.И. Владимиров, Ю.А. Кувалди // Высшее образование в России. - 2002. - №6. - С. 28 – 34

8. Герчикова В.В. Современное высшее образование: функции, реализация, перспективы / В.В. Герчикова. – Томск : Изд-во Томского ун-та, - 1988. - 164 с.

9. Гумбольдт В.О. О внутренней и внешней организации высших научных заведений в Берлине / В.О. Гумбольдт // Университетское управление. - 1998. - № 3. - С. 15 – 19

10. Дьячкова Л.И. Проблемы реконструкции системы образования в г. Севастополе, связанные с динамикой демографической ситуации / Л.И. Дьячкова // Культура народов Причерноморья. - 2006. - №89. - С. 143 – 147

11. Дудко Н.В. О проблемах вхождения украины в общеевропейское образовательное пространство // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 1. С. 64-67.

12. Кочеткова Н.В., Крамин Т.В. Интеллектуальный капитал в сфере образовательных услуг // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 1. С. 75-80.

13. Музыченко А.С., Брит О.И. Механизмы регулирования рынка специалистов с высшем образованием: опыт Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 1. С. 124-127.

14. Ганин Д.В., Доможирова Н.В. Особенности механизма повышения эффективности и качества образовательных услуг // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 4 (5). С. 147-160.

15. Горина А.П., Лябушева А.А., Костромина А.Ю. Тенденции и перспективы развития рынка услуг высшего профессионального образования // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 19-24.

16. Дудко Н.В. Основные тенденции развития системы высшего образования в Украине (с учетом европейских стандартов) // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 4. С. 94-97.

17. Герасимчук Е.Л. Развитие горного образования в

Украине и в западной Европе: сравнительный анализ // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2013. № 2 (13). С. 77-80.

METHODOLOGY OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS DEVELOPMENT OF THE REGION'S EDUCATIONAL POTENTIAL

© 2014

A.V. Rodionov, candidate of economic sciences, associate Professor
Luhansk National Agrarian University, Lugansk (Ukraine)

Annotation: Principles of methodology of development of quality control system of educational potential of region are formulated in the article. Grounded and presented system of contradictions which determine dialectics of problem of quality of educational potential of region management. Conceptual bases of development of quality control system at higher school are defined.

Keywords: methodology, educational potential, quality management, development, economy of knowledges, information.

УДК 336

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ

© 2014

О.Ю. Светличкина, финансовый аналитик
ООО «Самторг», Тольятти (Россия)

Аннотация: Основные стратегические задачи управления налоговыми рисками являются первостепенными в развитии экономики. Подход систем управления определяет контрольная функция налоговой системы. Анализ стратегии, риска и системы управления позволяют выявить аспекты для успешного развития экономики.

Ключевые слова: налоговые риски, управление налоговыми рисками, методология управления налоговыми рисками, налоговое администрирование.

Современный этап развития российской экономики характеризуется неоднозначными процессами, происходящими в системе налоговых отношений.

В современных условиях, среди проблем, решения которых требует сегодня практика экономической деятельности, следует выделить проблематику управления налоговыми рисками, при этом особого внимания заслуживает выявление ее существенных характеристик, характера и степени взаимосвязей, механизма практического использования.

Последствия экономических санкций оказывают существенное влияние на экономику России, и позволяют сформировать объективную необходимость активизации разработки методов и механизмов, направленных на снижение налоговых рисков для экономических субъектов.

Одним из основных индикаторов эффективности реализации налоговой политики является наличие налоговых рисков. Именно наличие налоговых рисков позволяет своевременно выявить проблемные сектора экономики. Государственное экономическое регулирование, осуществляемое на основе налоговой политики, имеет прямое воздействие на развитие экономики. Негативные финансовые последствия, возникающие у налогоплательщика, при появлении налоговых рисков оказывают влияние на его финансовое состояние, и, как результат, на возможность своевременно и в полном объеме исполнять свои налоговые обязательства перед бюджетом.

Особое значение при этом приобретают методические аспекты налоговых рисков, как на уровне государства, так и на уровне экономических субъектов.

Риск того, что налоговый орган при налоговой проверке признает операцию облагаемой налогом. Вопрос о налоговом риске встает, как правило, тогда, когда законодательство не достаточно четко определяет, нужно облагать налогом ту или иную операцию или нет. Налоговый риск может возникать также в том случае, если налоговый орган может признать сделку недействительной (притворной или мнимой) [3].

Выделим два подхода к определению понятия «налоговый риск». Первый подход определяет налоговый риск как риск неисполнения налогоплательщиком своих обязательств, перед государством в части своевременной и полной уплаты налогов и сборов, установленных законодательством, делая упор на источнике риска – конкретном налогоплательщике. В основе данного подхода находится умышленное неисполнение налоговых обязательств. Во втором подходе налоговый риск определяется как вероятность неисполнения налогоплательщиком своих обязательств, вследствие информационной асимметрии, возникающей при нарушении принципа определенности.

Налоговый риск отражает одновременно экономические отношения характерные сразу для двух экономических категорий, а именно: налог и риск.

Основополагающим элементом экономической категории «налог» является налоговое обязательство, возникающее в процессе налоговых правоотношений. При этом информационная асимметрия позволяет как государственным структурам, так и самому налогоплательщику изменять сущность экономических и налоговых правоотношений.

Рассмотрим налоговый риск, как риск, неисполнения налогоплательщиком своих налоговых обязательств, возникающий в налоговых отношениях, основанных на процессе исчисления уплаты налогов.

В основе налоговых рисков предприятия находится налоговое обязательство, которое возникает в процессе налоговых правоотношений, и должно быть исполнено каждым налогоплательщиком самостоятельно. Современная налоговая система содержит большое количество информационной асимметрии. Она, являясь реальным фактом общественной экономической жизни, оказывает деформирующее действие на основополагающие принципы системы налогообложения. Основным проявлением информационной асимметрии, как фактора налогового риска, в отношении налогоплательщика, является нарушение принципа определенности налогообложения, имеющего негативные финансово-экономические последствия, как для налогоплательщика, в виде пени и штрафных санкций, так и для государства в виде несвоевременных или не в полном объеме полученных бюджетных доходов.

Таким образом, нарушение принципа определенности несет негативные последствия в виде налоговых рисков для всей экономической системы государства. Основной причиной возникновения у налогоплательщика налоговых рисков является неисполнение налогоплательщиком своих налоговых обязательств в полном, определенном законом, объеме, при существующей не-

определенности.

В соответствии с п.1 ст 2 ГК РФ гражданским законодательством регулируются отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, исходя из того, что предпринимательская деятельность является самостоятельной, и осуществляется на свой риск, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.[1]

Таким образом, гражданское законодательство позволяет констатировать факт наличия риска предпринимательской деятельности. Раскрыть содержание категории «налоговый риск» можно только в рамках налогового права.

Основы принципа определенности заложены в ст. 3 НК РФ, тем не менее, информационная асимметрия оказывает большое влияние на категорию «налоговый риск». Несомненно, признание рискового характера налоговых правоотношений является необходимым условием их существования. Следует учитывать, что отсутствие разъяснений относительно назначения и экономического содержания категории «налоговый риск», а так же условий ее реализации может повлечь ненадлежащее экономическое регулирование.

Таким образом, реализация категории «налоговый риск» в экономических отношениях оказывает влияние на формование общественной экономической жизни, что выражается в существовании зависимости между характером риска в отношении государственного налогового регулирования экономической активности всех сфер бизнеса. Сфера применения категории «налоговый риск» ограничивается налоговым регулированием экономических отношений.

Важнейшая область сферы управления экономическими процессами – управление налоговыми рисками. На данном этапе экономического развития в России, проблематика управления налоговыми рисками стоит достаточно остро. В результате этого для налогоплательщиков острой необходимостью является знание соответствующей методологии управления налоговым риском, а так же умение применять их на практике. [6]

Механизм управления налоговым риском представляет собой совокупность форм экономических отношений, специфических методов (способов) направленных на предупреждение и снижение степени налогового риска, экономических операций подверженных рискам.

Одним из способов управления налоговыми рисками на предприятии является налоговое планирование. [5]

Налоговое планирование, на государственном уровне позволяет определить ожидаемые налоговые поступления, а так же способствует оптимизации государственных расходов.

В свою очередь, корпоративное налоговое планирование направлено на исполнение обязательств налогоплательщика перед бюджетом. Планирование налоговых платежей должно стать одной из важнейших функций управления финансами организаций, позволяющее смягчить негативное воздействие системы налогообложения на текущие и стратегические условия их функционирования. При этом налоговое планирование на уровне хозяйствующих субъектов не должно противоречить общей стратегии экономического развития государства.

Налоговое планирование и прогнозирование возможных рисков оказывает значительную помощь в создании стабильного положения компании-налогоплательщика, так как позволяет избежать финансовых потерь в процессе экономической деятельности.

Налогоплательщик не всегда может уклониться от налогового риска, т.е. ему необходимо принять риск на себя, но при этом налоговое планирование может позволить налогоплательщику минимизировать степень риска, принимая определенное управленческое решение.

Планирование налогообложения должно осуществляться задолго до начала налоговой проверки, а в лучшем варианте, еще до создания самой компании, так как правильное управленческое решение о выборе будущей системы налогообложения определяется уже при регистрации компании. Определение оптимальных объемов налоговых платежей — проблема каждого конкретного предприятия или физического лица. [7]

Налоговое планирование, как способ снижения налоговых рисков, компании предполагает в конечном итоге уплату налоговых выплат в соответствии с действующим законодательством (в долгосрочном и краткосрочном периоде при любом выпуске) и недопущение налоговых, административных санкций и доначислений со стороны контролирующих органов, что достигается правильностью исчисления и своевременностью уплаты налогов.

Характеризуя роль стратегического анализа, следует отметить, что каждый налогоплательщик имеет право использовать допустимые законом методы, приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств.

Налоговое планирование можно определить как планирование финансовой деятельности организации с целью минимизации налоговых платежей. Оно может быть как индивидуально направленным и носить адресный характер, так и применяться в финансово-хозяйственной деятельности широкого круга экономических субъектов всех отраслей экономики.

Разнообразные подходы к экономической сущности налогового планирования выявляют лишь его различные аспекты. Вследствие этого представляется возможным выделить два подхода к определению понятия налогового планирования, как методу управления налоговым риском в юридическом и экономическом аспекте.

Юридический аспект позволяет налогоплательщику использовать все законно-установленные нормы налогового права, с целью снижения налогового риска и минимизации налоговых платежей.

Экономический аспект налогового планирования основан на достижение оптимального уровня налогообложения с применением методики, позволяющей снизить объем налоговых обязательств, а сам процесс - как определение объемов и структур конечного продукта путем распределения факторов.

При осуществлении налогового планирования необходимо учитывать:

1) законность, предполагает соблюдение всех требований действующего налогового законодательства при осуществлении налогового планирования;

2) комплексное использование законодательства при налоговом планировании;

3) разумность (реальность, эффективность) предусматривает возможность осуществления любых действий налогоплательщику, при этом они должны иметь не только юридическое, но и экономическое обоснование;

4) презумпция невиновности налогоплательщика,

5) снижение влияния информационной асимметрии (основано на п. 7 ст. 3 НК РФ «все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов)»).

В связи с чем, на современном этапе, возникновение налоговых рисков выходит на первый план среди остальных финансовых рисков. Тем не менее, государство постоянно стремится гармонизировать взаимоотношения с налогоплательщиками. [4]

Данный процесс имеет возможность развития, в случае выполнения следующих задач: со стороны налогоплательщика – своевременное исполнение налоговых обязательств; со стороны государства — устранение информационной асимметрии. На основании этого налогоплательщики, которые вводят систему управления

налоговыми рисками, должны активно использовать систему индикаторов, которые позволяют предотвратить налоговые проверки [8, с.19; 9-13].

Подверженность налоговому риску существует в течение всего периода экономической деятельности налогоплательщика. Поскольку налоговая деятельность осуществляется в условиях налоговой неопределенности, под влиянием информационной асимметрии, как следствия дисгармонии фискальной, контрольной и регулирующей функций налоговой системы, то возникновению противоречивости налоговых правовых норм, отставания модернизации налогового механизма от темпов развития экономики, налоговым рискам подвержен любой налогоплательщик [14, с.285].

Таким образом, на микроуровне возрастают риски организаций, связанные с налоговыми отношениями. Они находят отражение в наметившийся тенденции к снижению экономической активности организаций определенных сфер экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации 31.11.1994 № 51-ФЗ Часть первая (ред. от 02.11.2013) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система “КонсультантПлюс” / Компания “КонсультантПлюс”.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации 31.07.1998 № 146-ФЗ Часть первая (ред. от 01.09.2014) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» / Компания «КонсультантПлюс».

3. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — М.: Дело. Л. И. Лопатников. 2003.

4. Власова Е.В., Камалетдинова Л.Ш. Экономические риски и их роль в трансформационном процессе // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 17-18.

5. Власова Е.В., Викторова О.А. Порядок управления налоговыми рисками в кредитной организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 20-22.

6. Власова Е.В. Моделирование структурных пропорций налогового потенциала на региональном уровне // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 32-35.

7. Власова Е.В. Концепция развития налогового потенциала // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. Т. 20. С. 1436-1440.

8. Курилов К.Ю. Методологические подходы к формированию финансовой стратегии предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 3. С. 17-20.

9. Соколова И.А., Прохорова Н.А. К вопросу об определении сущности налогового риска // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 5 (31). С. 118-121.

10. Старчикова Н.Г. Особенности финансирования рисков хозяйствующих субъектов // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 19. С. 97-102.

11. Юшкин С.Н. Специфика бюджетных рисков территории и пути их минимизации // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 189-194.

12. Кулькова Н.С. Проблемы учетной политики в целях налогообложения в организациях АПК // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 4 (5). С. 101-109.

13. Полторыхина С.В. Особенности финансовой политики на современном этапе в контексте модернизации российской экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 81-86.

14. Иванов Д.Ю. Прикладная модель согласованной системы материального стимулирования работников машиностроительного предприятия // Экономические науки. 2010. № 63. С. 284-288.

A MODERN APPROACH TO MANAGING TAX RISK

© 2014

O.Y. Svetlichnyy, financial analyst
LLC «Samtorg», Togliatti (Russia)

Annotation: The main strategic objectives of the tax risk management are paramount in the development of the economy. Approach control systems determines the control function of the tax system. Analysis of strategy, risk and control systems allow you to identify aspects for successful economic development.

Keywords: tax risks, tax risk management, methodology, tax risk management, tax administration.

УДК 338.24

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ НАЛОГОВЫХ РАСЧЕТОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

© 2014

А.Ю. Смагина, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и статистика»
Самарский Государственный Университет Путей Сообщения, Самара (Россия)

Аннотация: Вопросы по внедрению и развитию единой системы управленческого учета налоговых расчетов необходимо рассматривать в рамках ее экономической сущности, а так же возможностей повышения конкурентоспособности и финансового процветания предприятий. Такой процесс позволяет своевременно принимать управленческие решения в рамках налогообложения на основании непрерывного отражения информации об исчисленных и уплаченных суммах налогов, мониторинга изменений законодательства, планирования налоговых расходов, анализа отклонения и выявления факторов.

Ключевые слова: управленческий учет; налоговые расчеты; налоговый учет; источники информации; сущность управленческого учета; эффективное управление; планирование и прогнозирование.

Одной из главных задач для руководства любого предприятия является использование всех имеющихся в распоряжении ресурсов максимальной отдачей, а для этого необходима информация о наличии таких ресурсов. Однако если принимать во внимание только лишь бухгалтерский (финансовый) учет, следует отметить, что он не может предоставить весь объем необходимой информации. По этим причинам, в середине XX века развитие рыночной экономики определило необходимость дополнения бухгалтерского (финансового) учета управленческим.

Кроме того, в современных условиях рыночной экономики и адаптации к международным стандартам коренным образом изменяются взгляды на систему всего бухгалтерского учета, а так же обеспечивающей его информации. Так, современным руководителям для принятия управленческих решений недостаточно тех данных, которые сформированы только системой бухгалтерского (финансового) учета. Необходимость внедрения на предприятии системы управленческого учета обусловлена так же недостаточностью информации для прогноза финансово-хозяйственной деятельности и принятия оперативных управленческих решений.

Целью данного исследования является рассмотрение методологических вопросов, связанных с определением экономической сущности системы управленческого учета относительно налоговых расчетов, которая выражается через основные задачи, методы и результаты функционирования данной системы на любом предприятии.

Актуальность рассматриваемой проблемы определяется недостаточной освещенностью этого вопроса в экономической литературе, а так же наличием ряда сложностей при внедрении системы управленческого учета налоговых расчетов. Сюда же можно включить и отсутствие единой концепции управленческого учета налоговых расчетов, что предопределило выбор темы данного исследования.

Научная новизна исследования заключается в обосновании экономической сущности системы управленческого учета налоговых расчетов, которая раскрывается через ряд задач, методов, используемых показателей и других аспектов, которые раскрывают необходимость функционирования такой системы в рамках любого экономического субъекта. Научную новизну представляют следующие выводы:

1. дана совокупная трактовка понятия « управленческий учет», а так же понятия «система управленческого учета налоговых расчетов» как вида деятельности в организации, направленного на управление налоговыми платежами (оптимизация налогообложения исходя из особенностей деятельности конкретного предприятия; составление управленческой отчетности; анализ и сбор всей необходимой информации; организация налогового планирования и прогнозирования и т.д.);

2. обоснована необходимость внедрения на предприятиях управленческого учета для целей налогообложения;

3. представлены основные задачи и методы системы управленческого учета налоговых расчетов.

Теоретическое значение полученных результатов состоит в уточнении основных понятий, которые используются в бухгалтерском (финансовом), управленческом и налоговом учете, в раскрытии специфики ведения управленческого учета налоговых расчетов, в обосновании внедрения данной системы на предприятиях, а так же в представлении основных задач этой системы. Практическая значимость заключается использовании разработанных рекомендаций и общей характеристики системы управленческого учета налоговых расчетов на практике организации такого учета на предприятиях в целях повышения их конкурентоспособности, а так же максимизации доходов. Материалы данного исследования могут служить информационной основой для управления деятельностью на предприятиях любой организационно-правовой формы, а также в высших учебных заведениях при преподавании и подготовке методического обеспечения учетно-аналитических дисциплин по направлениям подготовки «Экономика» и «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» [4].

Итак, управленческий учет непосредственно взаимосвязан со всеми сферами деятельности предприятия, в нем детализируются показатели бухгалтерского (финансового) учета, что позволяет использовать информацию для целей эффективного и оперативного управления деятельностью хозяйствующего субъекта [3].

Если говорить об определении понятия «управленческий учет», в России до настоящего времени в экономической литературе нет однозначной и единой трактовки. Кроме того, различные специалисты определяют сущность, значение и роль управленческого учета поразному. Отметим тот факт, что термин «управленческий учет» в российской экономической литературе появился после публикации работ Н.Г. Чумаченко («Учет и анализ в промышленном производстве США», 1971), а так же С.С. Сатуболдина («Учет затрат на производство в промышленности США», 1980). Далее, весомый вклад в разработку теории управленческого учета среди внесли такие ученые, как: А.Ф. Аксененко, П.С. Безруких, М.В. Вахрушина, А.А. Володин, В.Б. Ивашкевич, В.Е. Ластовецкий, Ю.А. Мишин, О.Д. Каверина, Т.П. Карпова, В.Э. Керимов, Н.П. Кондраков, О.Е. Николаева, В.Ф. Палий, С.И. Полякова, Я.В. Соколов, С.А. Стуков, С.К. Татур, В.И. Ткач, А.Д. Шер, А.Д. Шеремет, Т.В. Шишкова и т.д.

Попытаемся представить трактовку понятия «управленческий учет». Под управленческим учетом следует понимать интегрированную систему учета, сбора, систематизации, контроля и анализа информации, которая необходима для принятия эффективных как оперативных, так и стратегических управленческих решений. Данное определение не претендует быть единственно верным, ввиду того, что данный вид учета является необязательным и официального, законодательно установ-

ленного определения нет, так что все определения этого термина имеют место в системе экономической науки. Аналитический инструментарий управленческого учёта достаточно широк и всецело зависит от информации, необходимой каждому уровню управления [5, с. 250].

Кроме управленческого учета в учетную систему предприятия входят так же финансовый и налоговый учет, особенностью которых является обязательность ведения в силу закона. Налоговый учет тесно связан с бухгалтерским (финансовым), однако не тождественен ему, что обусловлено некоторыми существенными различиями. Так, учет для целей налогообложения основан на правилах по начислению и уплате налогов, а законодательной базой являются Налоговый кодекс РФ, законы и инструкции ФНС, а так же других органов.

Так как в рамках данного исследования предлагается рассмотреть систему управленческого учета в разрезе налоговых расчетов и определить ее экономическую эффективность, следует определить само понятие такой системы и предпосылки для ее внедрения. В большинстве хозяйствующих субъектов налоговые платежи представляют значительную долю в расходах организации. Сегодня большое внимание уделяется вопросам оптимизации налогообложения, то есть уменьшение налоговых платежей законными способами. Нужно только правильно применять эти способы и обладать максимально полной информацией обо всех показателях, необходимых для исчисления и уплаты налогов. В этой связи, рекомендуется использовать систему управленческого учета (определение которой было представлено выше) в разрезе налоговых расчетов [4]. Она будет представлять собой систему или процесс сбора, группировки, контроля и анализа информации, которая необходима для целей оптимизации налогообложения, а так же принятия эффективных и грамотных управленческих решений в сфере налоговых платежей. Иными словами, управленческий учет для целей налогообложения выступает как информационная система, которая обслуживает процесс принятия управленческих решений относительно налогообложения и его оптимизации.

Как отмечает в своей работе Симонов Д.В., под налоговыми расчетами (затратами) понимается совокупность расчетов по налоговым платежам в бюджет, а так же расходы экономического субъекта, связанных с возникновением и исполнением обязанностей по уплате налогов, сборов и других обязательных платежей перед бюджетом. Все налоговые затраты на предприятии целесообразно разделить на прямые и косвенные

К прямым затратам относятся такие налоговые обязательства, как:

1.текущие налоговые платежи (налог на прибыль организаций, НДС, налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог и т.д.) [1];

2. налоговая задолженность и претензии налоговых органов (штрафы, пени, неустойки) [6].

Если говорить о косвенных затратах, они классифицируются на внутренние и внешние. К внутренним налоговым затратам можно отнести обслуживание «налогового жизненного цикла» экономического субъекта (учет, планирование, налоговый учет, подготовка налоговых деклараций, налоговый анализ, налоговые споры и т.д.), затраты на налоговое управление и расходы на автоматизацию учета, расходы на привлечение налогового консультанта, в обязанности которого входит не только разработка и обоснование применения эффективного налогового режима, корпоративной налоговой политики и налогового бюджета, но и осуществление налогового планирования, прогнозирования и бюджетирования, обеспечение выполнения внешнего налогового контроля и т.д. [6].

К внешним косвенным затратам в диссертации отнесены расходы по кредитам на финансирование налоговой задолженности и претензий налоговых органов, затраты, которые связаны с кассовым разрывом в результате неудачного налогового планирования и бюджетирования, а также расходы на услуги налогового аудитора [6].

Прямые затраты, формирующие налоговую нагрузку экономического субъекта, имеют наибольший удельный вес в совокупных налоговых затратах, поэтому их учет и анализ имеют важное значение для эффективной оценки и оперативного принятия управленческих решений.

Отметим, что информационная связь между бухгалтерским (финансовым) и управленческим учетом не регламентируется законодательными нормами и стандартами. Однако информация управленческого учета налоговых расчетов должна быть согласована, а так же сопоставима с информацией бухгалтерского (финансового) учета [4]. Помимо основных задач, на решение которых направлена система управленческого учета налоговых расчетов, она так же имеет в себе возможности осуществления прогноза на предстоящий период. Этот факт весьма немаловажен, так как планирование и прогнозирование налоговых расчетов на предприятии имеет большое влияние на принятие правильных управленческих решений. А эффективность таких решений зависит от получения необходимой оперативной информации, что обусловлено качеством управления. Управленческий учет налоговых расчетов позволяет системно рассмотреть внутри предприятия необходимое оперативное планирование анализа и контроля по управлению налоговыми платежами.

Следует отметить, что управленческий учет налоговых расчетов не только оценивает текущее состояние предприятия, но и осуществляет поиск внутренних ресурсов и возможностей экономического субъекта для решения стратегических проблем. Управленческий учет включает в себя и анализ, основой для которого выступает оперативная релевантная информация, имеющая конфиденциальный характер и перспективную направленность, с учетом специфики отрасли деятельности экономического субъекта. Результаты такого анализа принимаются менеджментом или руководителем для разработки текущих и перспективных управленческих решений.

Задача управленческого учета и анализа налоговых расчетов состоит в обеспечении управленческого аппарата экономического субъекта информацией, которая необходима для управления и контроля, а также возможности выполнения других функций учетно-аналитической системы налоговых затрат [6-15].

В этой связи, применение системного подхода к взаимодействию управленческого анализа (как концепции управления) и управленческого учета (как концепции информационной поддержки управления) сделает возможным снижение риска принятия ошибочных управленческих решений в сфере налогообложения. Не стоит забывать тот факт, что управленческий учет налоговых расчетов как социально-экономическое явление динамичен в своем развитии: постоянные изменения в законодательстве о налогах и сборах предполагают их ежедневный мониторинг и корректировку применяемых на предприятии показателей [16]. Кроме того, расширяются функции управленческого учета налоговых расчетов, увеличивается набор решаемых им задач, а применяемые им методы становятся разнообразнее.

Основные задачи управленческого учета налоговых расчетов представлены на рисунке 1.

Помимо задач, которые стоят перед управленческим учетом в разрезе налоговых расчетов, стоит отметить и основные методы. Они весьма разнообразны и включают в себя как некоторые элементы метода бухгалтерского (финансового) учета (счета документация, отчетность), так и приемы и методы, применяемые в статистике и экономическом анализе (индексный метод, факторный анализ и т.д.) и другие.

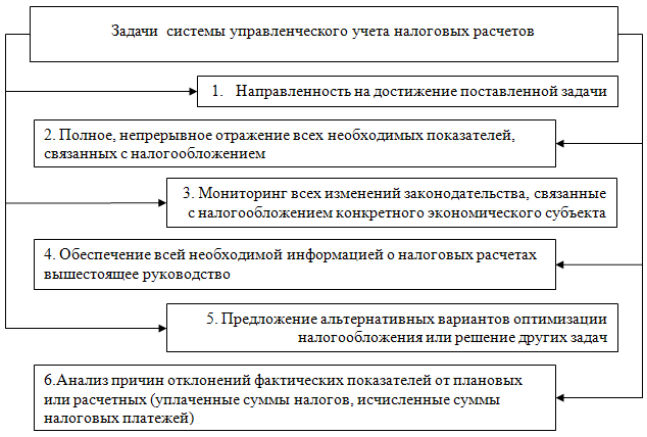

Рисунок 1 - Задачи системы управленческого учета налоговых расчетов

Таким образом, подводя итог об экономической сущности системы управленческого учета налоговых расчетов, отметим следующие основные выводы:

1.Управленческий учет в современных условиях рыночной экономики является необходимым дополнением к системам налогового и бухгалтерского (финансового) учета, так как он более полно и развернуто отображает именно ту информацию, которая необходима для принятия эффективных управленческих решений;

2.Управленческий учет ведется по различным направлениям в организации, рассматривая наиболее значимые показатели. Одним из таких объектов является налоговые затраты (платежи), а так же расчеты по данным видам затрат. Они занимают немалую долю во всей сумме затрат предприятия, и большинство руководителей желают уменьшить эту долю. Здесь следует отметить, что это возможно только в рамках действующего законодательства. Таким образом, встает вопрос о том, каким образом решить проблему оптимизации налогообложения, а так же налогового планирования.

3.Внедрение системы управленческого учета налоговых расчетов экономически обоснованно: она позволит во-первых оптимизировать налогообложение, сократить долю налоговых расходов; во –вторых – принимать решения касательно налоговых расчетов высшему руководству будет гораздо удобнее, когда они будут оперировать всеми необходимыми показателями, результатами проведенного анализа, отклонениями , а так же прогнозными данными. Однако для этого необходимо правильно и грамотно организовать функционирование самой системы для того, чтобы не расходовать значительное количество денежных средств на ее содержание и не получить обратный эффект. С этой цель. В работе приведены основные задачи, которые должна решать система управленческого учета налоговых расчетов, а так же используемые методы и источники информации, описан порядок взаимодействия всех систем бухгалтерского учета (финансового, управленческого и налогового).

Итак, в результате исследования была выявлена экономическая сущность налоговых расчетов в системе управленческого учета, а так же все ее преимущества для руководителей, которые заинтересованы в стабильности и конкурентоспособности своих предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013)
2. Акулич М.В. Налоговый учет и отчетность. – М.: Питер, 2009 . – 208 с.
3. Денисов А. Ю. Налоговая схема России. – М.: Дело и сервис, 2010. – 72 с.
4. Бодрова Т.В. Теория и методология формирования учетной системы для целей налогообложения: автореф. дисс. … д-ра экон. наук: 08.00.12.- Орел,2008. –50 с.
5. Никифорова Е.В., Мусин С.Л. Аналитический инструментарий управленческого учёта повышения конкурентоспособности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. №1(15), с. 250.
6. Гуськова Т.Н., Васильева Е.А. Организационный механизм системы внутреннего контроля экономического субъекта // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 2 (28). С. 93-98.
7. Игошина Ю.А. Организация внутреннего контроля в системе управленческого учета на сельскохозяйственных организациях // Вестник НГИЭИ. 2012. № 1. С. 60-69.
8. Булавко О.А., Крепчук Е.И. «Директ-костинг» как важнейшая подсистема управленческого учета // Самарский научный вестник. 2013. № 4. С. 33-36.
9. Шнайдер О.В., Усачев С.А. К вопросу анализа и оценки финансового состояния в условиях рыночной экономики // Вестник Гуманитарного института ТГУ. 2010. № 4. С. 50-52.
10. Кулькова Н.С. Проблемы учетной политики в целях налогообложения в организациях АПК // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 4 (5). С. 101-109.
11. Бариев Б.Ф. Принципы построения учета затрат и ценообразования в ит-аутсорсинговой компании // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 4. С. 121-125.
12. Петрухина Е.Н. Основной подход при классификации затрат на производство продукции (работ, услуг) на предприятии // Вестник НГИЭИ. 2012. № 5. С. 68-76.
13. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Экономический потенциал как совокупность ресурсов финансово-хозяйственной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 20-22.
14. Курилова А.А. Риск-ориентированный финансовый механизм управления затратами и теория активных систем // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 85-88.
15. Петрухина Е.Н. Затраты: значимость и управление // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 5 (6). С. 109-117.
16. Симонов Д.В. Развитие системы управленческого учета и анализа налоговых затрат: автореф. дисс. … к-та экон. наук: 08.00.12.- Орел,2013. –24 с.

PROBLEMS OF THE ECONOMIC TAX PAYMENTS SYSTEM MANAGEMENT ACCOUNTING

© 2014

A.Y. Smagina, graduate student of the chair «Accounting, Analysis and Statistics»
Samara State University of Railway Transport, Samara (Russia)

Annotation: Questions about the implementation and development of a unified system of management accounting tax calculations must be considered in the context of its economic substance, as well as opportunities to improve the competitiveness of enterprises and financial prosperity. This process allows for timely management decisions within the framework of taxation on the basis of continuous reflection information about the amounts calculated and paid taxes, monitoring changes in legislation, tax planning costs, analysis of variance and to identify factors.

Keywords: managerial accounting, tax calculations, tax accounting, information sources, the essence of management accounting, effective management, planning and forecasting.

УДК 338.24.01

© 2014

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ

К.А. Тимофеева, экономист
ООО «Восторг», Тольятти (Россия)
Д.В. Помелов, начальник отдела
ОАО «АВТОВАЗ», Тольятти (Россия)

Аннотация: Ликвидность - важнейший показатель, характеризующий финансовое положение организации, означающий достаточность у него ликвидных активов для погашения в случае необходимости своих обязательств перед кредиторами. Достижение определенных количественных параметров показателей ликвидности позволяет создать условия для своевременного привлечения дополнительных средств и кредитов банков, убедить учредителей в гибкости использования собственных средств компании.Поэтому управление ликвидностью является актуальной задачей для большинства предприятий.

Ключевые слова: ликвидность, показатели и коэффициенты ликвидности кредиторская задолженность, дебиторская задолженность.

Ликвидность - важнейший показатель, характеризующий финансовое положение организации, означающий достаточность у него ликвидных активов для погашения в случае необходимости своих обязательств перед кредиторами. На ее изменение влияет вся совокупность экономических условий: объемы, структура и эффективность применяемых ресурсов, техническое, технологическое оснащение, цены и затраты, качество, конкурентоспособность производимой продукции. Достижение определенных количественных параметров показателей ликвидности позволяет создать условия для своевременного привлечения дополнительных средств и кредитов банков, убедить учредителей в гибкости использования собственных средств компании.Изучение, анализ и финансовое регулирование показателей ликвидности в настоящее время очень необходимо для предприятий, так как существуют такие предприятия, которые экономически не развиты и не платежеспособны, не эффективно работают, не эффективно используют свою полученную прибыль, не эффективно вкладывают свои денежные средства. Данная проблема для нынешних предприятий в период нестабильного экономического состояния особенно актуальна, существенна и важна[1, с.80].

Результаты анализа ликвидности позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания, и разработать мероприятия по их ликвидации.

В экономической литературе дается несколько понятий ликвидности.

И так одно из них звучит следующим образом, что ликвидность- это подвижность, мобильность активов предприятий, фирм или банков в капиталистических странах, обеспечивающая фактическую возможность (способность) бесперебойно оплачивать в срок все их обязательства и предъявляемые к ним законные денежные требования.По мнению других авторов, ликвидность- экономический термин, обозначающий способность активов быть быстро проданными поцене [2, с.115].

Так или иначе, ликвидность- это способность материальных ценностей быстро и без проблем превращаться в денежные средства, денежные активы для погашения долгов, проведения оплаты, сделок или для собственных нужд. При этом ликвидные материальные ценности сохраняют свой номинал стоимости.

Существует несколько степеней ликвидности определения возможностей управления предприятия, а значит, устойчивость всего проекта. Так, недостаточная ликвидность, как правило, означает, что предприятие не в состоянии воспользоваться преимуществами скидок и возникающими выгодными коммерческими возможностями. На этом уровне недостаток ликвидности означает, что нет свободы выбора, и это ограничивает свободу действий руководства. Более значительный недостаток ликвидности приводит к тому, что предприятие не способно оплатить свои текущие долги и обязательства. В результате - интенсивная продажа долгосрочных вложений и активов, а в самом худшем случае - неплатежеспособность и банкротство[3, с.193].

Для собственников предприятия недостаточная ликвидность может означать уменьшение прибыльности, потерю контроля и частичную или полную потерю вложений капитала. Для кредиторов недостаточная ликвидность у должника может означать задержку в уплате процентов и основной суммы долга или частичную либо полную потерю ссуженных средств. Текущее состояние ликвидности компании может повлиять также на ее отношения с клиентами и поставщиками товаров и услуг. Такое изменение может выразиться в неспособности данного предприятия выполнить условия контрактов и привести к потере связей с поставщиками. Вот почему ликвидности придается такое большое значение [4, с.35].

Табл.1 - Виды ликвидности активов

Код актива	Вид активов	Характеристика активов
А1	Наиболее ликвидные активы	Суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. К этой группе относятся также те краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги), которые можно приравнять к деньгам. К ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения.
А2	Быстрореализуемые активы	Активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, прочие оборотные активы.
А3	Медленно реализуемые активы Срок привлечения к работам 22 дня.	Статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более, чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы.
А4	Труднореализуемые активы	Статьи раздела I актива баланса - внеоборотные активы. Активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода.

Если предприятие не может погасить свои текущие обязательства по мере того, как наступает срок их оплаты, его дальнейшее существование ставится под сомнение, и это отодвигает все остальные показатели деятельности на второй план. Иными словами, недостатки фи-

нансового управления проектом приведут к возникновению риска приостановки и даже его разрушения, т.е. к потере средств инвестора.

Ликвидность характеризует соотношение различных статей текущих (оборотных) активов и пассивов фирмы и, таким образом, наличие свободных (не связанных текущими выплатами) ликвидных ресурсов.

В зависимости от степени ликвидности, т. е от скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группысм. табл. 1

Первые три группы активов (наиболее ликвидные активы, быстрореализуемые и медленно реализуемые активы) в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам фирмы. Текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество фирмы. Пассивы баланса группируются по степени срочности оплаты см. табл. 2.

Табл. 2 - Ликвидность пассивов

Код актива	Вид активов	Характеристика активов
П1	Наиболее срочные обязательства	кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок.
П2	Краткосрочные пассивы	краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.
П3	Долгосрочные пассивы	долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы (статьи V раздела баланса «Долгосрочные пассивы»). Долгосрочные кредиты и заемные средства, а так же доходы будущих периодов, фонды потребления, резервы предстоящих расходов и платежей.
П4	Постоянные пассивы	(статьи IV раздела баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи VI раздела баланса, не вошедшие в предыдущие группы:»Доходы будущих периодов», «Фонды потребления» и «Резервы предстоящих расходов и платежей»)

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов. Идеальным считает ликвидность, при которой выполняются следующие условия:

$$А1 > П1$$
$$А2 > П2$$
$$А3 > П3$$
$$А4 < П4.$$

При этом следует учитывать риск недостаточной ликвидности, когда недостаёт высоколиквидных средств для погашения обязательств, и риск излишней ликвидности, когда из-за избытка высоколиквидных активов, которые являются низкодоходными, происходит потеря прибыли для организации [5, с.33].

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности предприятия рассчитывают относительные показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

Показатели ликвидности применяются для оценки способности фирмы выполнять свои краткосрочные обязательства. Они дают представление не только о платёжеспособности фирмы на данный момент, но и в случае чрезвычайных происшествий [6, с. 60;7-11].

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую ликвидность и показывает, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются текущими активами, т.е. сколько денежных единиц текущих активов приходится на 1 денежную единицу текущих обязательств. Если соотношение меньше чем 1: 1, то текущие обязательства превышают текущие активы.

Коэффициент быстрой ликвидности (строгой ликвидности) является промежуточным коэффициентом покрытия и показывает, какую часть можно погасить текущими активами за минусом запасов. Он помогает оценить возможность погашения фирмой краткосрочных обязательств в случае ее критическою положения, когда не будет возможности продать запасы [12, с.226].

Значение этого показателя рекомендуется в пределах от 0,8 до 1,0 (в розничной торговле этот коэффициент может снижаться до 0,4 - 0,5), но может быть чрезвычайно высоким из-за неоправданною роста дебиторской задолженности.

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется отношением наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам. Этот коэффициент является наиболее жестким критерием платежеспособности и показывает, какую часть краткосрочной задолженности фирма может погасить в ближайшее время. Величина ею должна быть не ниже 0,2.Эти коэффициенты находятся по формулам см. таблицу 3.

Табл. 3 - Коэффициенты ликвидности

Показатель	Формула
Текущая ликвидность	Оборотные активы\ Краткосрочные долговые обязательства; (А1 + А2 + А3) / (П1 + П2)
Быстрая ликвидность	(Оборотные активы-Запасы)\ Краткосрочные пассивы; (А1 + А2) / (П1 + П2)
Абсолютная ликвидность	Денежные средства\ Краткосрочные пассивы; А1 / (П1 + П2)

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом рекомендуется использовать общий показатель ликвидности баланса предприятия, который показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (краткосрочных, долгосрочных, среднесрочных) при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с определенными весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств. Общий показатель ликвидности баланса определяется по формуле(1):

$$Кол = (А1 + 0{,}5А2 + 0{,}3А3)/(П1 + 0{,}5П2 + 0{,}3П3) \quad (1)$$

Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 1.В ходе анализа ликвидности баланса каждый из рассмотренных коэффициентов ликвидности рассчитывается на начало и конец отчетного периода. Если фактическое значение коэффициента не соответствует нормальному ограничению, то оценить его можно по динамике (увеличение или снижение значения).

Ликвидность предприятия - это степень возможности досрочного или просто ускоренного погашения его задолженностей. Проще говоря, если предприятие(фирма) на своё развитие взяла кредит на некую сумму (а сумма эта, как правило, маленькой не бывает), то её ликвидность тем выше, чем скорее она может в случае надобности выплатить этот кредит. Это является своеобразным показателем финансовой стабильности предприятия. Если говорить обобщённо, то измеряется эта степень путём деления имеющихся в распоряжении фирмы средств на общую сумму долгов. Если она менее 0,2, показатель этот крайне низкий. Высокие показатели помогут фирме «выжить» в период кризиса или просто во время финансовой нестабильности. Низкие же гарантируют банкротство практически при любом форс-мажоре. Тогда компания не продержится и нескольких месяцев.

Почему ещё так важно повышение ликвидности предприятия? Вопрос здесь не только в том, как долго сможет выдержать организация в непредвиденных кризисных условиях. Уровень её ликвидности - это один из показателей, важных для потенциальных партнёров. Выгодное партнёрство важно для любого предприятия (фирмы), но если она в перспективе может быть объявлена банкротом, лица, которые могут предложить длительное и плодотворное сотрудничество, в большинстве случаев будут проходить мимо. То же касается и инвесторов - мало кто заинтересуется предприятием с малой ликвидностью, разве что какие-либо другие показатели будут внушать серьёзное доверие. А ведь многие организации могут успешно существовать лишь с помощью инвестиций. Поэтому повышение ликвидности предприятия крайне важно для владельца. Сделать это можно путём комплексных решений, направленных на улучшение финансового состояния фирмы и уменьшения задолженностей. Основные меры, путём которых можно обеспечить повышение ликвидности, таковы:

- максимально возможное уменьшение стоимости дебиторской задолженности;
- увеличение прибыли;
- оптимизация структуры капитала предприятия;
- уменьшение стоимости материальных активов.

Отдельный вопрос, как этого добиться. Достигнуть этого можно, анализируя активы для их более рационального распределения, планируя всю финансовую деятельность предприятия и, помимо планирования, ещё и соблюдения сроков данных планов. Что касается финансовой стабилизации, здесь нужен очень грамотный подход, направленный на уменьшение ежемесячных расходов. Нежелательно делать это за счёт заработной платы работников. Можно найти очень много иных пунктов, на которых организация имеет возможность сэкономить. Повышение ликвидности предприятия также можно обеспечить рефинансированием дебиторской задолженности и ускорением её оборотов.

Таким образом, можно увеличить сумму финансовых активов. С помощью установления нормативов, регулирующих запасы предприятия, проводится оптимизация материальных или товарных ценностей. Проведение технико-экономических расчётов также поможет в оптимизации. Увеличив объёмы реализуемой продукции, можно рассчитывать на скорое повышение ликвидности предприятия. Активно применяя имеющиеся в наличии средства, фирма может добиться роста уровня доходности и размера получаемой прибыли. Расширение границ рынка сбыта также поможет в увеличении ликвидности и платежеспособности фирмы. Ещё один важный аспект - повышение производительности труда рабочего персонала за счёт более жёстких рамок, более высоких требований и штрафов за нарушение.

Одним из самых важных показателей эффективности деятельности предприятия является ликвидность. Результаты анализа ликвидности предприятиякредиторов. Так как именно анализ ликвидности лучше всего позволяет оценить способность предприятия оплатить эти обязательства.

Для собственников предприятия недостаточная ликвидность может означать уменьшение прибыльности, потерю контроля и частичную или полную потерю вложений капитала. Для кредиторов недостаточная ликвидность у должника означает задержку в уплате процентов и основной суммы долга, или частичную, либо полную потерю ссуженных средств. Состояние недостаточной ликвидности предприятия может повлиять на отношения с клиентами и поставщиками. Это может выразиться в неспособности данного предприятия выполнить условия контрактов и привести к потере связей с поставщиками. Именно поэтому ликвидности придается такое большое значение**.**

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности // М: ИНФРА-М, 2007. 180с.
2. Шеремят А., Сайфуллин Р. Методика финансового анализа предприятия // М.:ЮНИ-ГЛОБ, 2010г. 215 с.
3. Курилов К.Ю. Анализ деятельности предприятия с учетом влияния цикличности // Инновационное развитие экономики. 2013. № 6 (17). С. 191-195.
4. Курилова А.А. Экономические процессы внутреннего контроля как элемента финансового механизма управления на предприятии автомобильной промышленности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 34-37.
5. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Организация системы внутреннего аудита на предприятиях автомобильной промышленности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 32-34.
6. Иванов Д.Ю. Экономико-математическая модель системы материального стимулирования работников предприятия специального машиностроения // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С.П. Королёва (национального исследовательского университета). 2010. № 3. С. 54-62.
7. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 48-50.
8. Кручинина Н.В. Амортизация как стимулирующий механизм развития природоохранной деятельности хозяйствующего субъекта // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 4 (28). С. 159-163.
9. Кара А.Н. Современные тенденции социально-экономического развития Самарской области // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 4 (30). С. 21-25.
10. Ярыгина Н.С. Определение стратегических целей финансовой деятельности автомобильной корпорации с учетом интересов стейкхолдеров // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. С. 49-54.
11. Абдюкова Э.И. Факторные модели как инструмент для оптимизации спроса по кредитно-депозитным операциям банка // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 4 (24). С. 217-222.
12. Курилова А.А. Формирование системы финансового планирования на предприятиях автомобильной промышленности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 2. С. 224-228.

LIQUIDITY MANAGEMENT

© 2014

K.A. Timofeeva *economist*
LLC "Vostorg", Togliatti (Russia)
D.V. Pomelov, *Head of Department*
OAO "AvtoVAZ", Togliatti (Russia)

Annotation: Liquidity - a key measure of the financial position of the organization, indicating the adequacy of his liquid assets to pay off, if necessary, their obligations to creditors. The achievement of certain quantitative parameters of liquidity allows you to create conditions for the timely raise additional funds and bank loans, to convince the founders of flexibility in the use of its own funds kompanii.Poetomu liquidity management is a challenge for most businesses.

Keywords: liquidity, performance and liquidity ratios accounts payable , accounts receivable.

УДК 658.012.1

АНАЛИТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ТОВАРОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

© 2014

Д.И. Тямусев, аспирант
Самарский государственный университет путей сообщения, Самара (Россия)

Аннотация: Для целей управления товарными запасами, контроля за их сохранностью и т.п. обобщенной информации о товарах недостаточно, необходимо знать величину остатков, поступления и выбытия по каждому наименованию товаров, по каждому материально ответственному лицу (каждой бригаде материально ответственных лиц). Для получения более детальной информации о наличии и движении товаров необходим их аналитический учет.

Ключевые слова: аналитический учёт, торговая организация, управленческий учёт, прибыль, эффективность деятельности.

Предприятия в сложных условиях российского налогового климата могут иметь различные интересы в вопросах регулирования массы и динамики прибыли, приумножения имущества акционеров, контроля за курсовой стоимостью акций, дивидендной политики, повышения стоимости предприятия, но все эти и многие другие аспекты деятельности предприятия поддаются управлению с помощью унифицированных методов, наработанных рыночной цивилизацией.

Процесс функционирования любого предприятия носит циклический характер. В пределах одного цикла осуществляются: привлечение необходимых ресурсов, соединение их в производственном процессе, реализация произведенной продукции и получение конечных финансовых результатов.

Результативность функционирования большинства организаций чаще всего оценивается показателями прибыли и рентабельности. Любой хозяйствующий субъект обладает определенными возможностями для достижения целей, ради которых он был создан. В нашей стране основными оценочными показателями традиционно считаются объем реализации и прибыль.

По оценкам специалистов, увеличение на 5% числа лояльных к различным торговым сетям клиентов способно повысить объемы продажи товаров на 100%. Лояльный клиент приносит в 11 раз большую прибыль [3].

Важнейшим способом снижения текущих финансовых потребностей является ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Когда меняется структура спроса, в том числе и территориальная, следует, видимо, менять и структуру сети. Если в малых отдаленных населенных пунктах проживает все меньше покупателей, надо постепенно заменять стационарную торговлю высокоэффективным разъездным обслуживанием, а капиталовложения концентрировать на тех направлениях, где есть серьезные покупательские потоки.

Надо следовать за структурой спроса и в другом смысле. Доходы людей будут постепенно возрастать. А чем выше доходы людей, тем меньшую часть они тратят на приобретение дешевых продуктов питания, зато больше - на услуги, на покупку автомобилей, мебели, на строительство, обустройство дома, мобильную связь, компьютеры, хорошую бытовую технику и т.д. А раз меняется структура спроса, надо менять и структуру предложения, причем немного опережая изменения, оценивая потребительские ожидания и предпочтения на небольшую перспективу.

Выгода развития крупной торговой сети внутри потребительской кооперации состоит еще и в том, что этот процесс затрагивает не только торговлю. Под достаточно мощные торговые сети можно развивать серьезное кооперативное производство, причем специализированное, когда каждый на паритетной основе выпускает объемы, рассчитанные на несколько территорий.

Это, в свою очередь, позволяет по-другому строить и закупочную деятельность, сказывается на развитии оптовой торговли, собственного транспорта. То есть можно получить эффект не в одной отрасли, а в целом ряде взаимосвязанных отраслей. Это очень важно в условиях, когда конкуренция объективно будет нарастать.

Факторами достижения конкурентоспособных показателей являются:

- объединение закупок;
- единый бренд (единое лицо) у кооперативных магазинов;
- логистика и использование систем автоматизации;
- ассортимент товаров.

Значимым является ценообразование. Цены привлекают множество покупателей, покупатели обеспечивают большие объемы и высокую скорость товарооборота. Объемы и скорость товарооборота позволяют делать массовые закупки с соответствующими скидками и уменьшают накладные расходы - цены снижаются. Кроме того, скорость оборота позволяет и при низких наценках получать достаточные для накопления и окупаемости вложений объемы прибыли.

В розничном торговом предприятии может быть принята классическая система ценообразования, при которой на избранные социально значимые товары, а также товары-индикаторы устанавливаются исключительно привлекательные цены. На остальную часть товаров наценки формируются в «рваном» режиме. Методами материального стимулирования ориентируют персонал на продвижение дорогого товара, увеличивая, таким образом, прибыль.

Любое изменение выручки от реализации всегда вызывает более сильное изменение прибыли.

Для оценки эффективности текущих продаж и планирования, дальнейших руководителю потребительского общества необходимо знать в любое время, сколько имеется товара, сельскохозяйственных продуктов и сырья [4-6]. Следует постоянно анализировать причины увеличения либо снижения товарных остатков. Их увеличение может свидетельствовать о начавшемся «кризисе перепроизводства». А снижение запасов может быть следствием либо увеличения объема продаж, либо уменьшения объема закупок. И то и другое требует особого внимания со стороны руководителя для принятия им необходимых управленческих решений во избежание негативных последствий [2].

Решение данной проблемы лежит в плоскости совершенствования управленческого учета товарных запасов.

Синтетический учет товаров ведется на счете 41 «Товары», который характеризует остатки, приход и расход в целом по всем товарам, находящимся в собственности организации. Однако для целей управления товарными запасами, контроля за их сохранностью и т.п. обобщенной информации о товарах недостаточно, необходимо знать величину остатков, поступления и выбытия по каждому наименованию товаров, по каждому материально ответственному лицу

(каждой бригаде материально ответственных лиц). Для получения более детальной информации о наличии и движении товаров необходим их аналитический учет.

Основными разрезами аналитического учета являются:

а) по структурным подразделениям;

б) по материально ответственным лицам;

в) по наименованиям товаров (в комиссионной торговле учет ведется по каждой единице товаров).

Аналитический учет товаров по структурным подразделениям организации и по наименованиям товаров необходим для управления товарными запасами [7-17].

Например, сравнение учетных остатков товаров (Оу) с нормативами товарных запасов (Он) позволяет выявить наличие сверхнормативных остатков (если Оу > О н). При значительных отклонениях учетных остатков от нормативов следует принять соответствующие управленческие решения (прекращение закупки и ускорение продажи излишних товаров и т.п.). Особенно эффективным является сравнение учетных и нормативных остатков по каждому наименованию товаров [1].

Анализ состава товарных запасов позволяет выявить неходовые, залежалые и ненужные товары. Выполняя эту целевую функцию, учет способствует повышению эффективности хозяйственной деятельности, созданию оптимальных товарных запасов, улучшению системы управления ими.

Аналитический учет по материально ответственным лицам (бригадам материально ответственных лиц) и по наименованиям товаров позволяет контролировать сохранность ценностей. Этот контроль осуществляется сопоставлением учетных остатков товаров с фактическими (О ф), выявленными при инвентаризации. Инвентаризации проводятся как по распоряжению администрации организации, так и самими материально ответственными лицами.

В последнем случае инвентаризации называют самопроверками.

В результате инвентаризации возможны три исхода.

1. Если:

Оф = Оу, (1)

то сохранность ценностей обеспечена, нет ни недостач, ни излишков товаров.

2. Если:

Оф < Оу, то Оу - Оф, (2)

то есть недостача товаров.

Для товаров, по которым в процессе хранения могут быть нормируемые товарные потери, в бухгалтерии составляют расчет таких потерь (П).

Если недостача товаров, выявленная при инвентаризации:

(Оу - Оф) < П, (3)

то недостача оказывается в пределах норм, сохранность товаров обеспечена.

Если:

(Оу - Оф) > П, (4)

то недостача товаров сверх норм подлежит взысканию с материально ответственных лиц.

3. Если:

Оф > Оу, (5)

то «Оф - Оу» есть излишек товаров.

Его наличие свидетельствует, как правило, о злоупотреблениях материально ответственных лиц (продажа товаров по завышенным ценам, обсчет покупателей, поступление товаров без документов и т.п.).

Иногда недостачи или излишки товаров могут образоваться вследствие ошибок в учете. Поэтому для правильного выявления результатов инвентаризации нужна проверка достоверности учетного остатка ценностей.

Учет по всем вышеперечисленным разрезам не всегда возможен. Так, для усиления контроля за сохранностью ценностей, улучшения управления товарными запасами исключительно важное значение имеет организация аналитического учета товаров по их наименованиям. Однако это возможно только при условии использования натурально-стоимостной схемы учета. Стоимостная схема учета, применяемая в ряде предприятий розничной торговли, не позволяет получать оперативную информацию о продаже товаров по каждому наименованию.

Аналитический учет товаров ведут как работники бухгалтерии, так и менеджеры, в том числе материально ответственные лица. Для бухгалтерии важна организация аналитического учета товаров по всем вышеуказанным разрезам. Материально ответственным лицам нужна информация о наличии и движении товаров, находящихся у них под отчетом, главным образом, в натуральных показателях.

Организация аналитического учета товаров зависит от способа обработки учетной информации (ручная или машинная) и от применяемой схемы учета (натурально-стоимостная или стоимостная). В дальнейшем можно говорить о методике аналитического учета товаров при использовании натурально-стоимостной схемы.

В небольших торговых организациях, количество которых значительно превышает число крупных торговых компаний, вести бухгалтерский и управленческий учет товарных запасов можно одновременно. Такая организация учетных процессов позволяет экономить на трудозатратах, оперативно получать необходимую информацию, не собирая ее по разным отделам и без дополнительных расходов на обработку сведений.

Методика периодической диагностики факторов, оказывающих наиболее значительное влияние на изменение финансовых результатов торговой организации, и система оперативных показателей, подлежащих отслеживанию и балльной оценке в динамике по краткосрочным периодам, при надлежащей организации аналитического учета в рамках комплексной автоматизации учетных процессов позволят формировать рациональную учетно-аналитическую базу принятия эффективных управленческих решений в организациях розничной торговли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Патров В.В. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании. 2-е изд. СПб.: Питер, 2009; М.: БИНФА, 2009. 224 с.

2. Писаренко А. Бухгалтерский учет предпринимательской деятельности // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2007. - № 30.

3. Родичева В.П. Увеличение оборота розничной торговли как фактор улучшения результатов деятельности организаций // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. - № 17.

4. Шнайдер В.В. Управленческий учёт: проблемы и решения налоговых расчётов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1 (16). С. 104-106.

5. Боровицкая М.В., Косарева К.В. Особенности организации внутреннего контроля задолженности в торговой организации // Молодой ученый. 2014. № 3 (62). С. 383-384.

6. Никифорова Е.В. Публичная бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций: учебное пособие. Самара, 2003.

7. Голощапова Л.В. Учет экономического потенциала в системе стратегического управления промышленным предприятием // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 32-34.

8. Кузнецова Н.Л., Волкова А.А. Бухгалтерский учет у субъектов малого предпринимательства: современное состояние, проблемы и основные направления развития // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 18. С. 132-143.

9. Крамин Т.В., Крамин М.В., Петрова Е.А. Выявление и учет особенностей и современных тенденций развития корпоративного управления в России // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 107-111.

10. Дубиновский М.З. Инновационные подходы в организации и развитии товарного производства // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 3 (4). С. 178-191.

11. Ярыгина Н.А. Аналитический подход к составлению финансовой отчетности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 3. С. 69-72.

12. Астраханцева Е.А. Особенности учетно-аналитического обеспечения основных средств в процедуре финансового оздоровления // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 144-148.

13. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013.№ 2 (13). С. 48-50.

14. Бабанов Н.Ю., Батова Н.С. Противники и сторонники отмены обязательной сертификации на некоторые товарные группы // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 2. № 1 (2). С. 5-13.

15. Матвеева Т.Ю. Методы оценки эффективности управления материальными запасами // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 17. С. 114-118.

16. Никифорова Е.В., Калиновский С.А. Управление материальными запасами в условиях многономенлатурного производства // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 4. С. 211-216.

17. Шнайдер О.В., Усачев С.А. К вопросу анализа и оценки финансового состояния в условиях рыночной экономики // Вестник Гуманитарного института ТГУ. 2010. № 4. С. 50-52.

THE ANALYTICAL ACCOUNTING OF GOODS AS THE COMPONENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN TRADE ORGANIZATIONS

© 2014

D. I. Tyamusev, graduate student
Samara State University of Means of Communication, Samara (Russia)

Annotation: For management of commodity stocks, control of their safety, etc. summarized information on goods insufficiently, it is necessary to know the size of the remains, receipts and leavings according to each name of goods, on each responsible person (each crew of responsible persons). Their analytical account is necessary for obtaining more detailed information on existence and movement of goods.

Keywords: analytical account, trade organization, management accounting, profit, efficiency of activity.

УДК 658.012.1

СФЕРА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ ЗА ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

© 2014

С.А. Усачёв, аспирант
Самарский государственный университет путей сообщения, Самара (Россия)

Аннотация: Управленческий учет и контроль отвечают потребностям руководства организации для планирования анализа текущей деятельности и принятия как оперативных, так и стратегических решений. Управленческий учет и контроль не являются обязательными для ведения в организации, однако все большее количество организаций сферы услуг разрабатывает специфические (индивидуальные) системы управленческого учета и контроля применительно к своей организации. Основной целью этих разработок является минимизация затрат и, как следствие, увеличение прибыли.

Ключевые слова: управленческий учёт, контроль, затраты, минимизация, прибыльность, эффективность деятельности.

На современном этапе развития экономики у организаций и предприятий сферы услуг имеется настоятельная потребность в эффективном управлении собственной экономической структурой. Это зависит от многих факторов: чем крупнее организация (предприятие), тем выше потребность совершенствования системы управления и контроля.

Управленческий учет и контроль отвечают потребностям руководства организации для планирования анализа текущей деятельности и принятия как оперативных, так и стратегических решений. Управленческий учет и контроль не являются обязательными для ведения в организации, однако все большее количество организаций сферы услуг разрабатывает специфические (индивидуальные) системы управленческого учета и контроля применительно к своей организации. Основной целью этих разработок является минимизация затрат и, как следствие, увеличение прибыли.

Управленческий учет затрат - это система отражения хозяйственных процессов и результатов производственной деятельности предприятия сферы услуг для принятия управленческих решений по текущему регулированию формирования величины затрат и уровня себестоимости оказываемых услуг, направленных на достижение производственно-финансовых целей.

Таким образом, управленческий учет затрат, с одной стороны, функционально связан с другими подсистемами управления предприятием и относится к управленческому учету, с другой стороны, он методологически неразрывно связан с бухгалтерским учетом и функционирует в рамках учетной информации, поэтому его еще называют бухгалтерским управленческим учетом.

Управленческий учет затрат как элемент бухгалтерского учета отражает формирование затрат, обеспечивает калькулирование себестоимости услуг и выявление производственно-финансового результата хозяйственной деятельности предприятия сферы услуг и его структурных подразделений. Следовательно, в системе управленческого учета формируется прежде всего информация о затратах.

Следует заметить, что в условиях рыночной экономики управленческий учет затрат предприятия сферы услуг должен отвечать современным требованиям аналитической детализации и обобщения затрат для получения необходимой и достоверной учетно-отчетной информации собственниками и руководителями предприятий в целях оперативного управления производством, себестоимостью услуг и ценами. Управленческий учет затрат состоит из двух разделов - собственно затрат и калькуляционного учета себестоимости услуг.

Первый раздел включает учет затрат по экономическим элементам, видам, местам возникновения затрат и объектам учета, а также составление производственных отчетов.

Второй раздел включает учет себестоимости по калькуляционным статьям затрат, определение себестоимости продукции по местам возникновения издержек производства (производственным подразделениям) и калькулирование себестоимости продукции по видам и калькуляционным единицам, а также составление отчетных калькуляций фактической себестоимости готовой продукции предприятия.

Для эффективного управления себестоимостью продукции необходимо осуществлять постоянный управленческий контроль за процессами формирования издержек производства. Управленческий контроль тесно взаимосвязан с планированием производственного потребления, выступающего инструментом лимитирования (установления предельного уровня) расходов. При этом само планирование обычно рассматривается как инструмент предвидения и моделирования будущих ситуаций при реализации стратегии и тактики экономического развития предприятия в отношении формирования уровня потребления ресурсов, ориентированного на оказание услуг.

Таким образом, управленческий контроль на основе плановых показателей активно включается в систему управления стратегией и тактикой развития предприятия.

По мнению А.Д. Шеремета: «Управленческий контроль - процесс влияния менеджеров на работников предприятия для эффективной реализации организационной стратегии» [5]. Организационная стратегия подразумевает план развития предприятия на долгосрочную перспективу, однако деятельность ведется ежедневно, беспрерывно, и только с течением времени будут достигнуты поставленные долгосрочные цели.

Понятие контроля можно интерпретировать как в узком смысле - как один из этапов процесса управления (или как одна из его функций, такой подход был распространен на начальных стадиях развития науки об управлении), так и в более широком смысле как систему (входящую в систему управления организацией), состоящую из ряда элементов.

Управленческий контроль организации в наиболее узком смысле - это осуществление ее субъектами, наделенными соответствующими полномочиями (т.е. субъектами контроля), либо в автоматическом режиме, заданном указанными субъектами, и под их управлением следующих действий:

а) определение фактического состояния или действия управляемого звена системы управления организацией (объекта контроля);

б) сравнение фактических данных с требуемыми, т.е. с базой для сравнения, принятой в организации либо заданной извне, либо основанной на рациональности;

в) оценка отклонений, превышающих предельно допустимый уровень, на предмет степени их влияния на аспекты функционирования организации;

г) выявление причин данных отклонений.

В соответствии с подходом в узком смысле цель контроля - информационная прозрачность объекта управления для возможности принятия эффективных решений. При этом в понятии информационной прозрачности объекта управления отражено представление о степени управляемости данного объекта, т.е. о том, в какой степени в результате управления обеспечивается (обеспечивалось или будет обеспечиваться) поддержание требуемого состояния или действия объекта управления в соответствующий момент (период) времени. Вполне очевидно, что без предельной информационной прозрачности объекта управления адекватное его восприятие невозможно, управленческое воздействие не будет приносить желаемого результата и управленческая связь с объектом теряется, что и обусловливает особую важность контроля в процессе управления. К функциям контроля можно отнести оперативную, упорядочивающую, превентивную, коммуникативную, информативную и защитную [3].

Очевидно, что с изменением условий хозяйствования контроль приобретает характер основы, присутствующей на всех уровнях управления организацией, и обеспечивает оптимальный ход процесса управления на всех других его стадиях (планирование, организация, регулирование, учет, анализ). При этом особенность контроля заключается в его двойственной роли в процессе управления: в результате глубокой интеграции контроля и других элементов процесса управления на практике невозможно определить круг деятельности для работника таким образом, чтобы он относился только к какому-либо одному элементу управления без его взаимосвязи и взаимодействия с контролем, любая управленческая функция (функция планирования, учета и т.п.) обязательно интегрирована с контрольной.

Можно утверждать, что контроль организации является:

1) неотъемлемым элементом каждой стадии процесса управления;

2) «обособленной» стадией, обеспечивающей информационную прозрачность на предмет качества хода процесса управления на всех других стадиях.

Для того чтобы глубже понять сущность контроля как важнейшей составной части понятия управления (или как управленческой категории), раскрыть механизм функционирования выражаемых ею отношений, выявить специфические особенности различных ее составляющих, рассмотрим контроль с более широкой позиции и с практической точки зрения, определяя его как систему и составную часть системы управления организацией.

В широком смысле управленческий контроль в современных условиях хозяйствования целесообразно представить как систему, состоящую из элементов входа (информационное обеспечение контроля), элементов выхода (информация об объекте управления, полученная в результате контроля) и совокупности ряда взаимосвязанных звеньев центра ответственности, техника контроля (т.е. информационно-вычислительная техника и технология, процедуры контроля, среда контроля, система учета).

Эффективная система контроля предусматривает определенные цели и задачи. Основными целями являются:

а) сохранение и эффективное использование разнообразных ресурсов и потенциала организации;

б) своевременная адаптация организации к изменениям во внутренней и внешней среде;

в) обеспечение эффективного функционирования организации, а также ее устойчивости и максимального развития в условиях многоплановой конкуренции.

Достижение целей системы, как известно, обеспечивается реализацией задач. В нашем случае они заключаются в достижении следующих основных показателей эффективности управления организацией:

1) соответствие деятельности организации принятому курсу действий (т.е. целевым установкам и ориентирам) и стратегии;

2) устойчивость организации с финансово-экономической, рыночной и правовой позиций;

3) сохранность ресурсов и потенциала организации;

4) должный уровень полноты и точности первичных документов и качества первичной информации для успешного руководства и принятия эффективных управленческих решений;

5) показатели безошибочности регистрации и обработки финансово-хозяйственных операций организации - наличие, полнота, арифметическая точность, разноска по счетам, формальная разрешенность, временная опре-

деленность, представление и раскрытие данных в отчетности;

6) рациональное и экономное использование всех видов ресурсов;

7) соблюдение работниками организации установленных администрацией требований, правил и процедур - положений о подразделениях, должностных инструкций, правил поведения, планов документации и документооборота, планов организации труда, приказа об учетной политике, иных приказов и распоряжений;

8) соблюдение требований федеральных законов и подзаконных актов, изданных органами власти и ее субъектов, а также полномочными органами местного самоуправления.

Эти и многие другие задачи обусловливают создание в организации эффективной контрольной системы. Результативность контроля характеризует экономия потерь (ущерба), обусловленная функционированием системы (иными словами: разница между предполагаемыми величинами убытков в условиях отсутствия контроля и при его наличии).

Можно выделить два вида управленческого контроля:

- оперативный управленческий контроль;
- стратегический управленческий контроль.

Оперативный управленческий контроль призван решать возникающие проблемы с затратами в текущем режиме и принимать управленческие решения без основательного анализа, без привлечения значительных управленческих сил, но сразу после возникновения перерасхода затрат.

Стратегический управленческий контроль направлен на долговременные проекты организации и способствует снижению затрат в течение длительного времени с фиксацией затрат на заданном уровне [4].

Управленческий контроль осуществляется в контролируемой среде [6, 7]. Контролируемая среда - это предмет управленческого контроля, т.е. то, что контролируется.

Непосредственно сам управленческий контроль осуществляет контрольная среда, в нее обычно включается:

- внутренняя организация управления предприятия;
- требования и процедуры управления;
- внутрифирменная культура (традиции предприятия);
- внешняя среда предприятия.

Внутренняя организация управления предприятия может быть различной по своей структуре:

- горизонтальная;
- вертикальная;
- смешанная.

Требования и процедуры управления устанавливаются управленческой структурой, исходя из направления деятельности, а также текущих и долговременных задач развития этой деятельности.

Внутрифирменная культура складывается из традиций, принятых на предприятии сферы услуг: это режим работы, формы обращения внутри структуры управления (этика), способы поощрения работников и т.д. [8-13]

Внешняя среда предприятия определяется его месторасположением: национальная принадлежность, система государственной политики в области как внутренней, так и внешней экономики, государственной системой регулирования отдельных видов деятельности и т.д.

Контрольная среда оказывает непосредственное влияние на контролируемую среду, формирует ее. Экономическая управленческая структура управления предприятия разрабатывает для внутреннего использования классификационную систему затрат.

В РФ в основу такой системы положено ПБУ 10/99 «Расходы организации» [1], в которой предлагается группировка затрат по экономическим элементам. Существуют отраслевые методические рекомендации по калькулированию затрат на производство. Группировка затрат по калькуляционным статьям обычно детализируется на предприятии в зависимости от потребностей управления [2].

Для целей управления используется не только принятая бухгалтерская система учета затрат. Затраты подразделяются и по центрам ответственности. Центр ответственности - это отдельное подразделение предприятия сферы услуг, которое производит услуги и передает их либо другому подразделению предприятия, либо внешнему потребителю. Центром ответственности может бригада работников или др.

Для целей управленческого контроля за центрами ответственности используются натуральные и стоимостные показатели. Учет по центрам ответственности - это система отражения, обработки и контроля плановой и фактической информации на входе и выходе центра ответственности. Такой учет предполагает разграничение совокупных затрат и затрат конкретного центра ответственности.

Для каждого предприятия сферы услуг можно, исходя из присущей ему системы управления, составить матрицу затрат или таблицу соответствия, которая бы отвечала на следующие вопросы:

- где возникли затраты (центр ответственности);
- с какой целью они произведены (программа или продукт);
- какой вид ресурса использовался (элемент затрат);
- какова сумма затрат по данному центру ответственности;
- какова сумма затрат по программе (продукту, услуге).

Основными показателями деятельности центра ответственности являются результативность (в какой мере центр ответственности достиг запланированных результатов) и эффективность (выпуск продукции с наименьшими затратами ресурсов; если выпуск услуг не совпадает с целями организации, тогда этот центр ответственности неэффективен).

Центры ответственности на предприятии являются, по сути, главным контролируемым объектом, поскольку затраты возникают именно в этих центрах. Центры ответственности могут выделяться не только по видам расходов, но и по видам доходов, при этом, например, центр доходов занят непосредственно оказанием или реализацией услуг в денежном выражении, но не отвечает за расходы. Центр затрат, наоборот, несет ответственность именно за затраты на оказание услуг, а также за измерение этих затрат. Если на предприятии используется нормативный метод учета затрат, то могут возникать центры нормативной себестоимости. Если центр ответственности измеряет и доходы, и расходы, то его можно назвать центром прибыли.

В заключении статьи следует отметить, что в настоящих условиях ведения бизнеса можно выделять центры ответственности, формируемые на основе производственной структуры предприятия сферы услуг, а также центры ответственности, формируемые на основе показателей, за которые они отчитываются.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011)

2. Бухгалтерский учет: финансовый и управленческий: Учебник / Под ред. профессора Н.Т. Лабынцева. М.: Финансы и статистика, 2008.

3. Парасоцкая Н.Н. Сфера управленческого контроля за издержками производства // Все для бухгалтера. - 2010. - № 7.

4. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета). М.: Инфра-М, 2009.

5. Шеремет А.Д. Управленческий учет: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2009. - С. 397.

6. Шнайдер О.В., Усачев С.А. К вопросу анализа и оценки финансового состояния в условиях рыночной экономики // Вестник Гуманитарного института ТГУ. 2010. № 4. С. 50-52.

7. Гогина Г.Н. Комплексный анализ экономического потенциала организации. Монография / Г.Н. Гогина, Е.В. Никифорова, С.Л. Шиянова ; Под общ. ред. А.И. Афоничкина ; М-во образования Рос. Федерации. Волж. ун-т им. В.Н. Татищева. Тольятти, 2003.

8. Крамин М.В. Внутрифирменные институты как инструмент корпоративного управления // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 140-144.

9. Мингалева Ж.А. К вопросу о взаимосвязи корпоративной культуры и инновационного развития // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 4. С. 42-46.

10. Ярушкин Н.Н., Сатонина Н.Н. Организационное сознание как основа организационной культуры // Самарский научный вестник. 2013. № 4. С. 158-160.

11. Базавлуцкая Л.М. Теоретико-педагогический анализ формирования организаторской культуры менеджеров // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2012. № 3. С. 27-30.

12. Блинов А.О. Формирование корпоративной культуры предприятий в условиях реструктуризации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 23. С. 158-163.

13. Добрякова Е.А. Социально-этические аспекты формирования имиджа организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 45-48.

SPHERE OF ADMINISTRATIVE CONTROL OF EXPENSES OF THE ENTERPRISES OF THE SERVICES SECTOR

© 2014

S.A. Usachyov, graduate student
Samara State University of Means of Communication, Samara (Russia)

Annotation: Management accounting and control meet requirements of the management of the organization for planning of the analysis of the current activity and acceptance both quick, and strategic decisions. Management accounting and control aren't obligatory for maintaining in the organizations, however an increasing number of the organizations of a services sector develops specific (individual) systems of management accounting and control in relation to the organization. Main objective of this development is minimization of expenses and, as a result, increase in profit.

Keywords: management accounting, control, expenses, minimization, profitability, efficiency of activity.

УДК 332.1

ТЕНДЕНЦИИ АВТОМОБИЛЬНОГО КЛАСТЕРА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

©2014

А.Ф. Шмыгов, начальник пресс-центра
ОАО «АВТОВАЗ», Тольятти (Россия)
О.Ю. Фролова, студент
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: Производство автомобильной продукции представляет собой значительную часть отраслевой экономики Самарской области. Успешное функционирование автомобильного кластера Самарской области является важной частью успешного развития региона. В статье рассмотрены теоретические аспекты кластерного взаимодействия компаний, проведен анализ экономического состояния автомобилестроительной отрасти на современном этапе, представлена аналитическая информация по последним тенденциям развития.

Ключевые слова: автомобилестроение, автомобильная промышленность, транспортные средства, кластер, автокомпоненты.

Современная экономика диктует участникам рынка новые условия и ставит новые задачи. Покупатель становится более требовательным, а конкуренция - жесткой. Отсутствие тесного сотрудничества разных субъектов рынка, институтов науки и образования, а также органов государственной власти ведет к тому, что ассортимент предоставляемых товаров и услуг не соответствует требованиям покупателя, а существующая система нормативно-правового регулирования не обеспечивает качественной организации партнерских отношений между субъектами экономики. Данная ситуация увеличивает техническое и экономическое отставание от более развитых стран и регионов. В связи с этим возникает острая необходимость в некотором специфическом способе взаимодействия организаций, который позволит им производить качественную и востребованную продукцию и в то же время не утратит движущей силы конкуренции. Такой формой взаимодействия является кластер.

В переводе с латинского слово «cluster» обозначает гроздь, созвездие. Именно так метафорически можно изобразить данную форму сотрудничества. Кластер – это партнерское объединение компаний, организаций и институтов, работающих по одной тематике, расположенных в пределах доступности друг к другу – на расстоянии двух-трех-часовой поездки не машине. Расстояние указано неслучайно, оно имеет большое значение. Когда говорят о том, что кластер – это особая форма сотрудничества, важно отметить, что речь идет также о сотрудничестве конкурентов. На формирование связей между участниками кластера уходит около четырех-пяти лет. Эти связи основаны не только и не столько на сотрудничестве, но главным образом и на доверии. А для этого необходимы личные долгосрочные контакты и, как следствие, возможность контактировать.

Основой кластера является наука. Прогресс не стоит на месте, поэтому новые разработки устаревают все быстрее, в результате чего возникает необходимость модернизации и очередных научно-практических проектов.

Цели и потребности кластера определяют разнообразный состав его участников. Предприятия различных масштабов обеспечивают производство продукции одной отрасли, от поставки сырья и материалов до создания готовой продукции. Университеты и образовательные учреждения, а также исследовательские центры и лаборатории являются научными центрами и базой для новых разработок, а также готовят специалистов, необходимых кластеру. Органы власти обеспечивают правовую и иные вилы поддержки, которые необходимы для развития устойчивых связей внутри кластера. Также участниками являются различные финансовые институты, объекты культуры, профессиональное сооб-

щество средства массовой информации. Таким образом, кластер собирает не менее 130 участников на ограниченной местности.

Однако просто наличие всех участников на одной территории не является показателем наличия кластера. Кластер существует только тогда, когда о нем говорят в стране и за рубежом. Именно эта известность есть показатель того, что взаимодействие участников является эффективным, а продукция – конкурентоспособной. Так примерами успешных кластеров могут быть IT-кластер Кремниевой долины (Калифорния, США), Medical Valley (Дания-Швеция) и множество других.

Еще одно важное свойство кластера – он действует как магнит, то есть привлекает как целевую аудиторию, так и кластеры других направлений. Именно поэтому на территории расположения кластера всегда развита инфраструктура и созданы все для жизни и роста людей, которые в нем задействованы.

Таким образом, становится понятно, что подобная глобальная система не возникает на пустом месте. Кластер создается там, где уже есть все предпосылки, которые существовали в данном регионе исторически. И для того, чтобы кластер занял устойчивое положение необходимо порядка десяти - двенадцати лет.

Партнерство в устойчивом и эффективном действующем кластере выполняет широкий ряд функций, от информационной до распределительной.

Чаще всего именно информационная функция является основной. Цель каждого предприятия, входящего в кластер, обеспечить партнеров наиболее полной и достоверной информацией о своей деятельности. Это является важной частью как формального, так и неформального взаимодействия и построения доверительных отношений. Также любое предприятие должно иметь свободный доступ к аналогичной информации о своих партнёрах.

Координационная функция проявляется в корректировке и координации направлений деятельности предприятий согласно целям развития кластера в целом: производство совместного товара и развитие общих проектов, совместные усилия участников, направленные на освоение новых рынков и стратегии сбыта продукции.

Представительские функции обеспечивают связи с организациями и предприятиями вне кластера, главным образом формируя представление о кластере у потенциальных потребителей - как в стране, так и за рубежом.

Консультативная функция служит развитию организаций и укреплению связей между ними. Это обеспечивается посредством проведения различного рода мероприятий, позволяющих организациям получить помощь юридического, экономического или организационного характера. Такой формой мероприятий могут быть семинары, форумы или научные конференции.

Распределительная функция обеспечивает распределение и перераспределение ресурсов и доступа к факторам производства. Эффективное распределение ресурсов служит базой для отбора наиболее конкурентоспособных предприятий и служит мощным стимулом развития. В самом кластере действует концепция четырех «К» (рис. 1).

В России в последние годы понятие кластера стало звучать все чаще. В 2013 году 13 инновационных территориальных кластеров получили финансирование из федерального бюджета. В их число вошли инновационный территориальный Аэрокосмический кластер Самарской области, ядерно-инновационный кластер г. Димитровграда Ульяновской области, биофармацевтический кластер Новосибирской области, кластер радиационных технологий Санкт-Петербурга, кластер ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубна и другие. Власти осознают необходимость данной структуры, поэтому все чаще проводятся мероприятия, направленные на выявление кластеров и разработку эффективных программ сотрудничества. Одним из таких мероприятий стала программа «Молодежь и кластеры», проведенная в Самарской области под эгидой правительства. В частности был затронут вопрос автомобильного кластера Самарской области. В рамках данной программы был проведен социологический опорос населения. Жителям Самарской области был заданы два вопроса: «Вы знаете, что такое кластер?» и «Хотите ли вы, чтобы в Самарской области развивался кластер?». В подавляющем большинстве случаев ответы были следующими: «Не знаем», «Не надо». Такое положение вещей по большей части и является причиной того, что кластер не развивается: люди не знают, а от незнания возникает естественная реакция – инертность.

Рис. 1 – Концепция четырех «К»

Тем не менее, автомобильный кластер в Самарской области существует, по крайней мере, для тех, кто в нем задействован. Первой предпосылкой для его возникновения стал запуск Волжского автомобильного завода в 1970 году. Именно того на территории возникла потребность в сырье, материалах и автокомпонентах для функционирования автогиганта. Как следствие стали востребованы специалисты определенных технических направлений, что дало толчок для развития образовательных учреждений и научно-исследовательских центров. В результате возникновения большого числа предприятий различного масштаба, стали возникать и новые финансовые институты. Благодаря столь стремительным темпам роста числа организацией стала развиваться экономика и инфраструктура региона.

На данный момент в регионе эффективно функционируют более 100 предприятий-производителей автокомпонентов, включая 19 предприятий города Димитровграда, территориально расположенного в Ульяновской области и 6 крупнейший автосборочных заводов, в том числе лидер отечественного автопрома ОАО «АвтоВАЗ». Подготовку компетентных кадров обеспечивают более 20 профильных образовательных учреждений по 26 техническим направлениям подготовки. Бесперебойную работу предприятий обеспечивает большое количество компаний, предоставляющих весь спектр логистических услуг. Необходимо иметь в виду, что в Тольятти активно ведётся обустройство Особой Экономической Зоны для строительства новых предприятий по производству автокомпонентов. Инженерное обеспечение новых разработок на данный момент осуществляют научно-исследовательские центры, а также высшие учебные заведения. Кроме того на стадии становления находится комплекс компетентцентров технопарка «Жигулёвская долина». На территории расположено более 100 банков, в том числе несколько дочерних организаций крупнейших международных банковских ассоциаций, таких как GE Capital и Societe Generale Group, около 150 лизинговых организаций и иных финансовых институтов, которые служат для проведения расчетов и в качестве источников финансирования [1, с.

93, 2, с.171]. Также на территории проводится огромное число тематических фестивалей, которые служат популяризации направления деятельности кластера.

Автомобильный кластер Самарской области производит все виды транспортной продукции, от автокомпонентов, резинотехнических и металлоизделий, электрооборудования до готовых автомобилей. Большая часть предприятий сосредоточена на производстве металлоизделий, электрооборудования и деталей интерьера (рисунок 2).

Рис. 2 – Сегментарная структура предприятий – производителей компонентов

Такой широкий спектр предлагаемых автокомпонентов неслучаен, ведь доля «АвтоВАЗа», основного потребителя данного вида продукции, на российском рынке составляет 18%. Однако на областном рынке автокомпонентов присутствуют пустые сегменты, такие как автостекло и автоэлектроника. Эти сегменты являются базой для создания новых предприятий, привлечения капитала, российского и иностранного, и создания новых рабочих мест.

На основе анализа производимой продукции, ее уникальности в регионе и объема производства выделена следующая группа компаний, без которых автомобильный кластер не смог бы функционировать в том режиме, который существует на данный момент (таблица 1)

Таблица 1 - Лидеры кластера автокомпонентов.

Наименование предприятий.	Выпускаемая продукция / услуги.	Годовой объём производства, млн. руб. (тыс.шт.)	Производственные площади, м^2	Основные потребители
ООО «ЗИП», г. Тольятти, Борковская 24, 100% ОАО «Станкопром» ГК-Ростехнологии	Нанесение антикоррозионных покрытий: гальваноцинковые; цинкламельные для деталей автопрома, нефтегазовой отрасли - единственный производитель данного вида покрытия в РФ	400,0 или 1 500,0 тыс. м^2	5000,00	ОАО «АВТОВАЗ» 95%, Росгайка, ТРВ, Нефтехимзапчасть и др.
ООО "Волжский машиностроительный завод"	Жгуты, поперечные панели приборов Кайепры. Пластмассовые изделия, сварочное оборудование, станкостроение. штампы, пресс-формы металлургическая оснастка.	4500 млн.	210000,00	ОАО "АВТОВАЗ"
ООО «Рулевые системы»	Гидроусилители рулевого управления «винт-шариковая гайка», гидроусилители рулевого управления «рейка-шестерня»	2200 млн.	9000,00	ОАО «АВТОВАЗ», ЗАО «ДжиЭм-АВТОВАЗ»
ЗАО "Мотор-супер"	Фильтра крышки, трубки, климатические системы, производство узлов подвески климатических систем и пластмассовых изделий	2 500 млн.	5500,00	АВТОВАЗ
ООО "Димитровградский завод порошковой металлургии"	Автокомпоненты из металл. порошков	756 млн. / 3 420 тонн	21000,00	Автоваз, Сааз. Камаз
ЗАО "АКОМ"	Производство стартерных батарей	2 000 000	29944,00	ОАО «АВТОВАЗ», ЗАО "GM-АВТОВАЗ",ЗАО "Суперавто", ИЖАВТО, УАЗ Соллерс, ТЗК ГАЗ,

Проанализировав данные Самарского статистического ежегодника, мы получили следующие результаты.

Оборот организаций производства транспортных средств и оборудования за 2010-2012 года увеличивался стабильными темпами (рис. 3)

Рис. 3 - Оборот организаций производства транспортных средств и оборудования

Помимо того увеличивается доля организаций производства транспортных средств и оборудования в общем обороте (рис. 4).

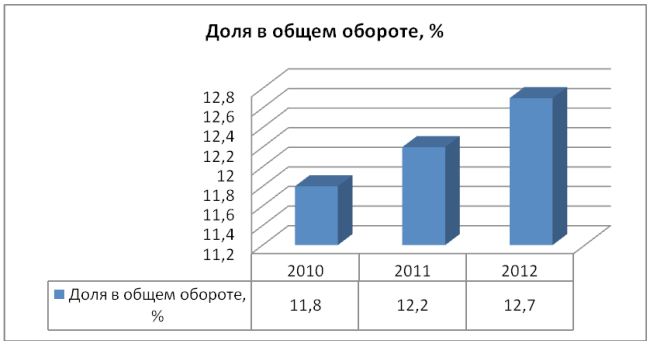

Рис. 4 - Доля организаций производства транспортных средств и оборудования в общем обороте

Та же тенденция прослеживается при рассмотрении инвестиции в производство транспортных средств и оборудования, как российских (особенно высокий скачок совершивших в 2013 году) (рис. 5), так и иностранных (рисунок 6).

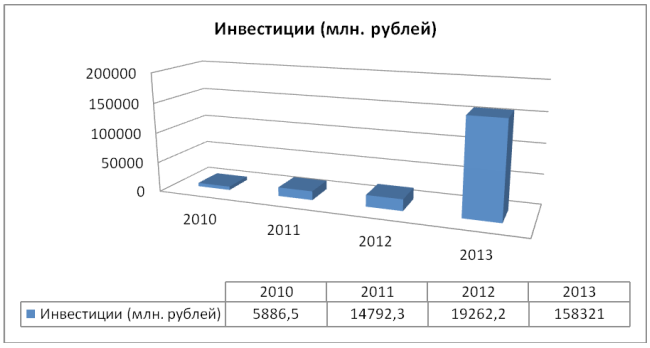

Рис.5 - Инвестиции в производство транспортных средств и оборудования

Проведенный анализ наглядно демонстрирует, что в Самарском регионе существует автомобильный кластер, но он имеет довольно малую известность. Причиной этому является ряд сдерживающих факторов.

Первый и самый главный сдерживающий фактор – отсутствие взаимодействия, как межотраслевого, так и между предприятиями прямого потока производства [3, с.56]. Эта проблема касается не только Самарского региона, но и всей России в целом. Еще не развит в стране тот уровень социальной культуры, который позволяет эффективно взаимодействовать с конкурентами. У пред-

принимателей достаточно прочно утверждение, что они работают исключительно на себя, отсюда и соответствующая модель поведения.

Помимо того, до настоящего времени государство уделяло недостаточно много внимания на развитие кластеров, что в свою очередь не могло не сказаться на ситуации в целом. Поддержка государства оказывает значительное влияние на формирование отношения к кластерному способу взаимодействия. Следует учесть, что цель государства – сформировать отношение участников к кластеру и создавать максимально комфортную среду для развития.

	2010	2011	2012	2013
Инвестиции (млн. долларов США)	424,2	821,3	1378,4	2467,7

Рис. 6 - Инвестиции в производство транспортных средств и оборудования от иностранных инвесторов.

Таким образом, был создан автомобильный кластер Восточной Германии по инициативе правительства пяти федеральных земель: Берлин-Бранденбург, Тюрингия, Мекленбург-Передняя Померания, Саксония и Саксония-Анхальт. На настоящий момент в составе кластера находятся компании с мировым именем: BMW, DaimlerChrysler, Opel, Porsche, а также не менее известные научно-исследовательские и образовательные институты: Институт им. Фраунгофера, Технический университет Дрездена, Высшая школа торговли Лейпцига и другие [4, с.166, 5, с.395].

Из мирового опыта видно, что формирование кластеров влияет на всю экономику страны в целом, а для России этот вопрос стоит особенно остро. Наличие существенной доли автомобилестроения в структуре экономики страны, по мнению многих экспертов, характеризует уровень ее развития. К тому же производство автомобилей способствует активизации смежных отраслей — от металлургической до электронной (то есть возникает синергетический эффект) [6, с. 12]. Эффективно функционирующий автомобильный кластер Самарской области даст толчок экономическому развитию страны и региона [7, с.22].

На данный момент есть все условия для того, чтобы развивать автомобильный кластер, есть необходимая база, поэтому следует приложить основные усилия на формирование цели деятельности и основных направлений. Кластер необходим для повышения конкурентоспособности и развития всей автомобильной промышленности региона и основным направлением деятельности следует обозначить налаживание эффективной коммуникации между участниками кластера. Все это позволит кластеру стать саморегулируемой и стабильной системой и даст толчок к достижению поставленных целей и выходу на международный рынок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Павлова Е.В. Структура и динамика лизинговых операций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 94-99.

2. Павлова Е.В. Снижение финансовых рисков лизинговых операций посредством производных инструментов // Вопросы экономики и права. 2011. № 40. С. 167-172.

3. Курилова А.А. Построение сбалансированной системы показателей как эффективного средства финансового механизма управления на предприятиях автомобильной промышленности // Корпоративные финансы. 2011. № 1 (17). С. 55-67.

4. Шехтман А. Ю. Особенности развития автомобильных кластеров в посткризисный период // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2013. № 1[27]. С. 161-171.

5. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Финансовый инжиниринг и использование его инструментов на предприятиях автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 6. С. 392-398.

6. Курилов К.Ю. Повышение рыночной капитализации как цель финансовой стратегии коммерческого предприятия // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 11-15.

7. Курилова А.А. Тенденции и прогнозы развития отечественных и зарубежных предприятий автомобильной промышленности // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 24. С. 21-29.

8. Иванов Д.Ю. Проектирование оптимально-согласованной системы материального стимулирования работников сборочно-конвейерного производства // Экономические науки. 2010. № 64. С. 245-248.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF AUTOMOTIVE CLUSTERS OF THE SAMARA REGION

© 2014

A.F. Shmygol, head of the press centre
JSC AVTOVAZ, Togliatti (Russia)
O. Y. Frolova*,* a student
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: Production of automotive products represents a significant part of the industrial economy of the Samara region. Successful operation of an automobile cluster Samara region is an important part of a successful development of the region. The article describes the theoretical aspects of cluster companies interact, analyze the economic condition automotive grow back at the present stage, presented analytical information on the latest trends in development.

Keywords: automotive, automotive industry, vehicles, cluster, auto components.

УДК 338.512

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПОВЕДЕНИЯ ЗАТРАТ И ВЗАИМОСВЯЗИ ЗАТРАТ, ОБОРОТА И ПРИБЫЛИ

© 2014

О.В. Шнайдер, профессор, кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Н.С. Абрамова, студентка, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: В современных условиях менеджменту высшего звена управления коммерческой организацией на практике приходится принимать множество разнообразных управленческих решений. Каждое принимаемое решение, касающееся цены, затрат организации, объема и структуры продажи продукции, в конечном итоге сказывается на финансовом результате организации. Простым и весьма точным способом определения взаимосвязи и взаимозависимости между этими категориями является CVP – анализ.

Ключевые слова: затраты, объем производства, прибыль, CVP – анализ.

Рассматривая условия ведения бизнеса на современном этапе, необходимо отметить, что жесткие условия конкуренции, ресурсоограниченность определяют новые пути формирования и ведения финансово-хозяйственной деятельности любой организации. Учитывая данные условия, коммерческие организации переходят к жёсткому контролю за состоянием и использованием имеющихся ресурсов. Решения по оптимизации и контролю за ресурсами коммерческой организации возлагается на её менеджмент.

Менеджменту высшего звена управления коммерческой организацией на практике приходится принимать множество разнообразных управленческих решений. Каждое принимаемое решение, касающееся цены, затрат коммерческой организации, объема и структуры продажи продукции, в конечном итоге сказывается на финансовом результате организации. Простым и весьма точным способом определения взаимосвязи и взаимозависимости между этими категориями является CVP – анализ.

Необходимо отметить, что одно из главных условий данного анализа – это разграничение затрат на постоянные и переменные. Сущность деления затрат на постоянные и переменные состоит в том, что они по-разному реагируют на изменение объема производства продукции (товаров, услуг) и как следствие по-разному влияют на конечный результат деятельности, т.е. прибыль.

Как известно, переменные затраты – это затраты, находящиеся в прямой зависимости от объема производства, а постоянные затраты – это затраты, которые не зависят от изменений объема производства. Такие затраты на единицу продукции уменьшаются при увеличении объема производства и наоборот.

Основной целью данной статьи является определение теоретических аспектов о сущности и методике анализа поведения затрат и взаимосвязи затрат, оборота и прибыли.

Основное и достаточно весомое место в проведении CVP-анализа занимает определение точки безубыточности, которая весьма точно определяет взаимосвязь и взаимозависимость между этими категориями. Кроме того установление точки безубыточности определяет момент с которого доходы организации полностью покрывают ее расходы.

Одним из мощных инструментов эффективности ведения бизнеса является методика анализа безубыточности производства. Его еще называют анализом соотношения «затраты – объем – прибыль» (Cost – Volume – Profit, CVP анализ).

Этот вид анализа один из наиболее эффективных методов планирования и прогнозирования деятельности коммерческой организации, выявляющий оптимальные пропорции между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом продаж, помогающий минимизировать предпринимательский риск. Бухгалтеры, аудиторы, эксперты и консультанты, используя данный метод, могут более глубоко оценить финансовые результаты и точнее обосновать рекомендации для улучшения работы коммерческой организации.

Учитывая тот факт что каждая коммерческая организация имеет свою индивидуальность и специфику деятельности, проведение анализа поведения затрат и взаимосвязи затрат, оборота и прибыли необходимо детализировать такие значимые характеристики, как: цель анализа, задачи анализа и источники информации.

Целью анализа взаимосвязи затрат, оборота и прибыли является повышение эффективности хозяйственной деятельности на основе оценки зависимости между объемом производства, себестоимостью и прибылью. Также в процессе анализа необходимо оценить и выявить резервы повышения эффективности использования применяемых ресурсов в процессе производственной деятельности и продажи продукции.

В современных условиях рыночной экономики затраты на производство представляют собой один из основополагающих качественных показателей производственной деятельности предприятий и их структурных подразделений. Как мы уже указывали, от уровня объема затрат зависит финансовый результат (прибыль или убыток), темпы расширения производства, финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Показатель затрат на производство выпускаемой продукции позволяет оценивать работу коммерческой организации не только с качественной стороны, но одновременно отражает и количественные итоги его работы, так как значительное снижение затрат на производственную деятельность, в первую очередь, достигается путем наращивания объемов выпуска продукции, что напрямую связано с правильным управлением производственным коллективом и технологическими процессами организации.

Определение факторов снижения затрат на производственную деятельность является важнейшим этапом развития экономики любой коммерческой организации, базисом для соизмерения доходов и расходов.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что анализ затрат играет важную роль в системе управления коммерческой организацией. Как показывает практика, без правильной оценки реальной себестоимости нельзя грамотно управлять деятельностью коммерческой организации, а правильная оценка себестоимости возможна лишь при эффективном управлении затратами.

Целью анализа объема выпуска продукции (оборота) является выявление факторов роста объема производства продукции, формирование ассортимента продукции (работ, услуг), расширение доли рынка при максимальном использовании производственной мощности, составление прогноза развития производственной деятельности.

Определяя цель анализа прибыли необходимо акцентировать внимание на определении величины чистой прибыли, стабильности основных составляющих показателей прибыли и анализе их динамики, а также выявлении резервов роста показателя прибыли на всех этапах её формирования. Основные задачи анализа взаимосвязи затрат, оборота и прибыли представлены на рисунке 1.

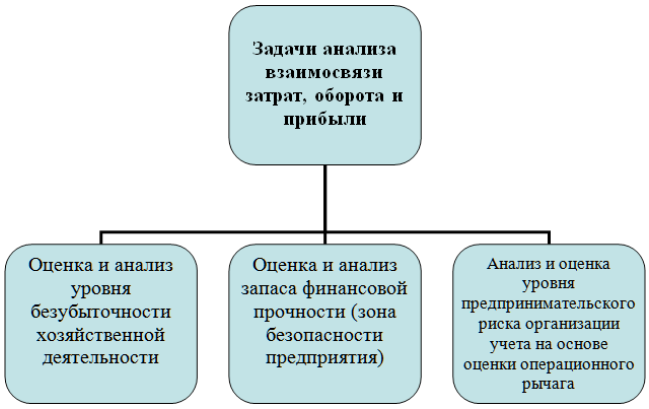

Рисунок 1 - Основные задачи анализа взаимосвязи затрат, оборота и прибыли

Принятие эффективных управленческих решений невозможно без своевременной, объективной и достоверной информации. Основные источники информации для проведения анализа взаимосвязи затрат, оборота и прибыли представлены на рисунке 2.

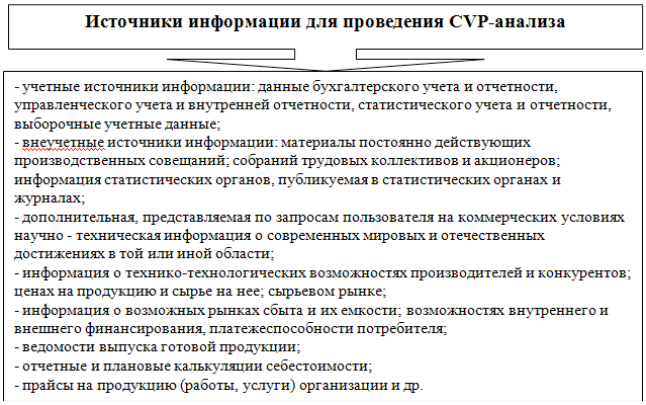

Рисунок 2 – Источники информации для проведения CVP-анализа

Значимость информации для анализа поведения затрат и взаимосвязи затрат, оборота и прибыли в современных условиях неоспорима. На основе предоставленной и уже обработанной информации менеджментом коммерческой организации принимаются управленческие решения необходимые для планирования, контроля за затратами, относительности объема выпускаемой продукции, выработки стратегии и тактики по вопросам финансовой политики, маркетинговой деятельности, совершенствования техники, технологии и организации производства.

Информация для анализа поведения затрат носит оперативный характер, а результаты анализа поведения затрат и взаимосвязи затрат, оборота и прибыли являются коммерческой тайной.

Проведение данного вида анализа взаимосвязано с операционным анализом. Операционный анализ хорошо согласуется с калькулированием себестоимости директ-костинг (на основе переменных затрат) и расширяет возможности бюджетирования и оптимизации ассортиментной политики.

Модель управления прибылью, учитывающая функции затрат в традиционном подходе к калькулированию с полным распределением затрат, имеет следующий вид:

$$П = N (Ц – С), \quad (1)$$

где, П – прибыль;

N – количество продаж (выручка);

С – себестоимостью.

Данная модель не отражает зависимости между количеством продукции и себестоимостью, а показывает лишь изменения в производстве. Следовательно, эта модель плохо подходит для принятия управленческих решений в условиях изменчивости объема продаж.

Модель управления прибылью, учитывающая поведение затрат, реагирует на изменения в объемах продаж [1, с. 97]:

$$П = Вч \times Км.вал – Зпост, \quad (2)$$

где, Вч – выручка чистая;

Км.вал – коэффициент маржи валовой;

Зпост – постоянные затраты.

С помощью операционного анализа можно решить широкий спектр управленческих задач [2]:

- оценить чувствительность прибыли к изменению основных показателей факторов, формирующих ее уровень;
- прогнозировать уровень показателей рентабельности на основе расчета запаса финансовой прочности;
- оценить предпринимательский риск;
- выбрать оптимальные пути выхода из кризисного состояния;
- оценить результаты начального периода функционирования новой фирмы или прибыльность инвестиций;
- разработать наиболее выгодную для коммерческой организации ассортиментную политику в сфере производства и продажи готовой продукции.

Однако, процесс планирования затрат и прибыли с использованием операционного анализа накладывает и определенные ограничения [1, с. 98]. Ограничения при использовании операционного анализа представлены на рисунке 3.

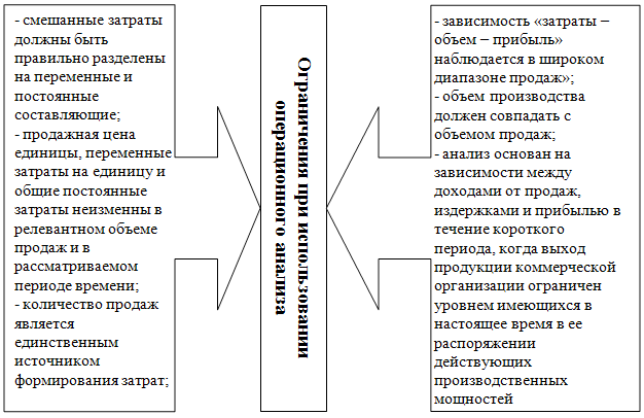

Рисунок 3 - Ограничения при использовании операционного анализа

Ключевыми элементами операционного анализа выступают пороговые значения показателей деятельности коммерческой организации:

- критический объем производства и продажи товаров;
- порог рентабельности;
- запас финансовой прочности.

С помощью CVP-анализа коммерческая организация может определить выручку, при которой она не имеет убытков, но и пока не получает прибыли, такой результат получил название критической точки. Экономические методы используемы для определения критической точки – это графический метод, метод формул и метод маржинальной прибыли.

Таким образом, объем (точка) безубыточности (порог рентабельности) - это объем продаж, при котором выручка равна совокупным затратам, т.е. нет ни прибыли, ни убытков. Можно заметить, что в точке где маржинальный доход равен постоянным затратам определяется точка безубыточности.

Рассмотрим графический метод нахождения точки безубыточности (рисунок 4).

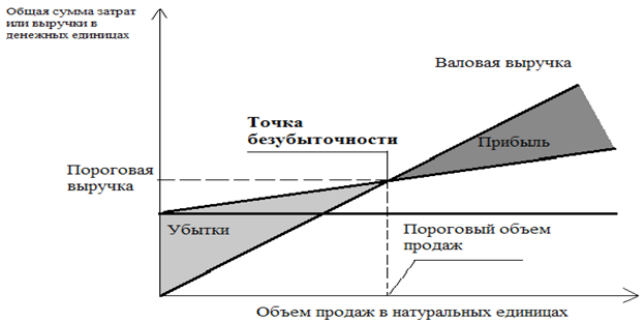

Рисунок 4 - График безубыточности

На рисунке наглядно продемонстрировано, что точка, в которой линия выручки от продаж пересекает линию совокупных затрат и есть та самая точка равновесия, в которой суммарный объем выручки равен суммарным затратам. Область находящаяся ниже данной точки является убытком. Область, которая лежит выше точки безубыточности – приносит прибыль коммерческой организации.

Точку безубыточности можно определить и с помощью формулы (3):

$$ТБ = С^{пост} : (Ц – С^{пер}_{ед}) \quad (3)$$

где, ТБ – точка безубыточности;

$С^{пост}$ - общая сумма постоянных затрат;

Ц – цена измерения единицы работы;

$С^{пер}_{ед}$ – переменные затраты на единицу работы.

Таким образом, точка безубыточности находится как частное от деления суммы постоянных затрат на разность между ценой и переменными затратами на единицу продукции.

На концепции маржинальной прибыли основан третий способ определения точки безубыточности. Следует заметить, что маржинальная прибыль (доход) – это результат от продажи продукции после возмещения переменных расходов (формула 4).

$$МД = В – Зпер, \quad (4)$$

где, МД – маржинальный доход;

В – выручка от продажи;

Зпер – переменные затраты.

Если из суммы маржинального дохода отнять сумму постоянных затрат, то получим сумму операционной прибыли (формула 5).

$$ОП = МД – Зпост, \quad (5)$$

где: ОП – операционная прибыль;

З пост – постоянные затраты.

Точка безубыточности может быть определена как точка, в которой операционная прибыль равна нулю, или точка, в которой маржинальный доход равен сумме постоянных затрат. Что касается маржинального дохода**,** его расчет на конкретном предприятии позволяет получить следующие результаты [2]:

- маржинальный доход равен нулю. В этом случае выручка от продаж покрывает только переменные расходы, т.е. коммерческая организация работает с убытком, равным сумме постоянных издержек;

- маржинальный доход меньше нуля, если выручка покрывает переменные расходы и часть постоянных затрат;

- маржинальный доход равен постоянным издержкам. В такой ситуации выручки достаточно, чтобы возместить все постоянные и переменные расходы, но прибыль при этом равна нулю;

- маржинальный доход больше постоянных расходов. Это означает, что деятельность коммерческой организации прибыльна, т.е. выручка не только покрывает общую сумму всех расходов, но и образует прибыль.

Для расчета объема выручки, покрывающего постоянные и переменные затраты, производственные организации в своей практической деятельности используют такие показатели, как средняя величина и норма маржинального дохода. Под средней величиной маржинального дохода понимают разницу между ценой продукции и средними переменными затратами. Средняя величина маржинального дохода отражает вклад единицы изделия в покрытие постоянных затрат и получение прибыли. Нормой маржинального дохода называется доля величины маржинального дохода в объеме продаж (для отдельного изделия) или доля средней величины маржинального дохода в цене товара.

Использование этих показателей способствует быстрому решению некоторых задач, например определению размера прибыли при различных объемах выпуска [3, с. 410].

Операционный анализ тесно связан с понятием производственного (операционного) рычага, сила воздействия которого определяется отношением маржинального дохода к валовой прибыли. Этот показатель указывает на степень чувствительности валовой прибыли к изменению объема производства и отражает степень производственного риска. При его высоком значении даже незначительный спад или увеличение производства продукции приводит к существенному изменению валовой прибыли.

Эффект производственного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг приводит к еще более интенсивному колебанию финансового результата (прибыли или убытка) [8-13]. Действие данного эффекта связано с неодинаковым влиянием переменных и постоянных затрат на конечный финансовый результат при изменении объема производства и продажи продукции. Если порог рентабельности пройден, то доля постоянных издержек в суммарных расходах снижается и сила воздействия производственного (операционного) рычага падает. Наоборот, повышение удельного веса постоянных издержек усиливает действие производственного рычага. Можно сказать, что сила воздействия производственного рычага – это объективный фактор, выражающий уровень предпринимательского риска.

Следует уточнить, что на данном этапе анализа рассматривается не какое-либо одно сложившееся, а любое возможное соотношение между затратами, продажами и прибылью. Такой анализ представляет собой ситуационное моделирование, при котором исследуется влияние изменения тех или иных факторов на значение точки безубыточности и (или) величину прибыли с учетом того, что возможно как изолированное воздействие каждого фактора, так и одновременное изменение двух и более факторов [14, с. 197].

Таким образом, цель анализа безубыточности (Cost volume profit analysis), или CVP анализа, - установить, что произойдет с финансовыми результатами, если определенный уровень производительности или объем производства изменится.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кукукина И.Г. Управленческий учет. Управление затратами. Управленческий анализ : учебник / И.Г. Кукукина. – М. – Высшее образование, 2008. – 418 с. – ISBN 978-5-9692-0259-7

2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова и др.. – М. : КНОРУС, 2012. – 432 с. – ISBN 978-5-406-00883-6.

3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева и др.. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2011. – 712 с. – ISBN 978- 5-406-00730-3.

4. Nikiforova E.V. Paradigm of public reporting of economic entities. World Applied Sciences Journal. 2014. № 29. С. 667.

5. Шнайдер В.В. Управленческий учёт: проблемы и решения налоговых расчётов // Вектор науки

Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1 (16). С. 104-106.

6. Боровицкая М.В. Роль управленческого учета и отчетность в выборе стратегии деятельности организации // Вестник СамГУПС. 2009. Т. 1. № 6. С. 84а-91.

7. Васильчук О.И., Голиков О.И., Филатова Е.В. Управленческий учет на предприятиях химической промышленности. Монография. Тольятти, 1999.

8. Назарова А.Н. Разработка процесса постановки системы управленческого учета и управленческой отчетности в организации // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 174-178.

9. Голощапова Л.В. Учет экономического потенциала в системе стратегического управления промышленным предприятием // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 32-34.

10. Игошина Ю.А. Содержание управленческой отчетности и этапы её постановки // Вестник НГИЭИ. 2012. № 7. С. 13-28.

11. Кузнецова Н.Л., Волкова А.А. Бухгалтерский учет у субъектов малого предпринимательства: современное состояние, проблемы и основные направления развития // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 18. С. 132-143.

12. Булавко О.А., Крепчук Е.И. «Директ-костинг» как важнейшая подсистема управленческого учета // Самарский научный вестник. 2013. № 4. С. 33-36.

13. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – СПб.: Питер, 2012. – 576 с.: ил. – ISBN 978-5-459-00934-7.

THEORETICAL ASPECTS OF COST BEHAVIOR ANALYSIS AND RELATIONSHIP COSTS, TURNOVER AND PROFIT

© 2014

O.V. Schneider, candidate of economic sciences, associate professor analysis and audit
N.S. Abramova, student
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: The management of upper management in practice, commercial organization has to take a wide range of management decisions. Every decision concerning prices, cost, sales volume and structure, ultimately affecting the financial result. Simple and highly accurate way to determine the interrelationship and interdependence between these categories is CVP analysis.

Keywords: costs, output, profits, CVP analysis.

НАШИ АВТОРЫ

Абрамова Наталья Сергеевна, студентка
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
Тел.: (8482) 59-62-38
E-mail: cjfq@mail.ru

Артемьев Андрей Васильевич, Дирекция по экономике и планированию
Адрес: ОАО АВТОВАЗ, 445024, Россия, Тольятти, Южное шоссе, 36
Тел.: 8 (8482) 691001
E-mail: avartemiev2013@yandex.ru

Беляк Татьяна Алексеевна, аспирант кафедры экономики и организации производства
Адрес: Кировоградский национальный технический университет, 25006, Украина, Кировоград, проспект Университетский, 8
Тел.: (0522) 39-04-97
E-mail: bta_1269@ukr.net

Бурганов Александр Николаевич, финансовый директор
Адрес: ООО «Верона-Моторс-Тольятти», 445051, Россия, Тольятти, улица Фрунзе, дом 7
Тел.: (8482) 46-34-92
E-mail: yulburganova@yandex.ru

Великая Елена Геннадиевна, доктор экономических наук, профессор, генеральный директор ООО «Леди Доктор»
Адрес: Московский финансово-юридический университет, 117447, Москва, ул. Большая Черёмушкинская д. 17 А, стр. 6.
Тел.: 8 (915) 040-42-98
E-mail: e.g.velikaya@gmail.com

Волков Михаил Анатольевич, преподаватель кафедры менеджмента и права Южного филиала Национального университета биоресурсов и природопользования Украины
Адрес: Крымский агротехнологический университет, 95492, г. Симферополь, пгт. Аграрное, 7
Тел.: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru

Даневич Николай Владимирович, аспирант кафедры экономики и организации производства
Адрес: Кировоградский национальный технический университет, 25006, Украина, Кировоград, проспект Университетский, 8
Тел.: (0522) 39-04-97
E-mail: http://danevich.kiev.ua/

Добрянская Наталья Анатольевна, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и экономики предприятия
Адрес: Одесский государственный аграрный университет, 65039 г. Одесса , ул. Пантелеймоновская 13,
Тел.: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru, semen-198@te.net.ua

Дорошкевич Дарья Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и туризма
Адрес: Национальный транспортный университет, 01010, г. Киев, ул. Суворова, 1
Тел.: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru,

Дунин Сергей Валерьевич, инженер-программист
Адрес: ЗАО «КОМСОФТ», 445035, Россия, Самарская область, г. Тольятти, ул.Индустриальная, 3
Тел: (8482) 517 900
E-mail: dunin@mail.ru

Ерилин Сергей Александрович, финансовый директор
Адрес: Группа компаний «Бизнес партнер» , 445037, Россия, Тольятти, ул. 70 лет Октября 39
Тел.: 8 (937) 236-37-77
E-mail: saerilin@mail.ru

Журавлева Татьяна Айдыновна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент»
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, Тольятти, ул. Гагарина, 4
Тел.: (8482) 28-49-49
E-mail: tatiana502007@yandex.ru

Карзун Ирина Григорьевна, аспирант кафедры «Экономика предприятия, финансы, учет и аудит»
Адрес: Уманский государственный педагогический университет, 20300, Украина, Черкасская область, г.Умань, ул. Садовая, 2
Тел.: +38 (04744) 5-20-80
E-mail: klim@i.ua

Коган Наталя Юрьевна, преподаватель кафедры «Маркетинг и управление бизнесом»
Адрес: Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, г. Умань, ул. Садовая 2
Тел.: +38063-168-44-58
E-mail: kogan_natalija@rambler.ru

Коростелёва Людмила Александровна, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Адрес: Королевский институт управления, экономики и социологии, 141070, Московская область, г. Королев, ул. Гагарина, д. 42
Тел.: (8482) 76-89-66
E-mail: v11e11g12a12@yandex.ru

Кузнецов Артем Алексеевич, аспирант кафедра «Бухгалтерский учет анализ аудит»
Адрес: Королевский институт управления, экономики и социологии, 141070, Московская область, г. Королев, ул. Гагарина, д. 42
Tel.: 89273823837
E-mails megatimon@mail.ru

Кулапина Галина Михайловна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент»
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, Тольятти, ул. Гагарина, 4
Тел.: (8482) 28-49-49
E-mail: kulapina-tolgas@yandex.ru

Курилов Кирилл Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
Тел.: 89171221837
E-mail: aakurilova@yandex.ru

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
Тел.: 89171223879
E-mail: aakurilova@yandex.ru

Курочкина Оксана Николаевна, кандидат экономических наук, заведующая кафедрой «Экономика и сервис»
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 446010, Россия, г. Сызрань, Щусева, 28.
Тел.: (8464) 34-47-17
E-mail: okurochkina@rambler.ru

Люльков Рашит Наилевич, кандидат технических наук, доцент кафедры «Экономика и финансовое право»
Адрес: Российский государственный университет, ул. Королёва, д. 6, г. Тольятти, 445030, Самарская область, Россия
Tel.: 89272121190
E-mail: rashit.07@mail.ru

Лятин Александр Валериевич, начальник отдела андеррайтинга
Адрес: ЗАО «ФИА-БАНК», 445037, Россия, Тольятти, Новый проезд 8
Тел: (8482) 36-50-00
E-mail: 0202aleks@bk.ru

Маркова Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент»
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, Тольятти, ул. Гагарина, 4
Тел.: (8482) 28-49-49
E-mail: markovaolga@yandex.ru

Никифорова Елена Владимировна, доктор экономических наук, профессор
Адрес: Финансовый университет при Правительстве РФ, 125993, Москва, Ленинградский проспект, 49
Тел.: 89272683198
E-mail: EVNikiforova@fa.ru

Николаева Марина Юрьевна, аспирантка
Адрес: Самарский государственный университет путей сообщения, г. Самара (Россия) 443029, г. Самара, ул. Ново-Садовая 236-44
Тел.: 89179616268
E-mail: bleylaf@mail.ru

Осколков Илья Михайлович, ассистент кафедры «Теория и методика дистанционного обучения»
Адрес: Нижегородский государственный университет им Н.И. Лобачевского, 603950, Россия, Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23
Тел.: 8 (83171) 2-23-66
E-mail: oskolkoff.ilya@yandex.ru

Паук Марианна Ивановна, соискатель
Адрес: Международный университет бизнеса и права, 73039, Украина, Херсон, ул. 49-й Гвардейской дивизии, 37 а.
Тел.: (0552) 33-53-40.
E-mail: stegney@mail.ru

Подзигун Светлана Николаевна, кандидат экономических наук кафедры «Экономика предприятия, финансов
и финансово-экономических безопасности»
Адрес: Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, Умань, ул. Садовая, 2.
Тел.: (+ 380977225057)
E-mail: Spodzigun@mail.ru

Помелов Дмитрий Валериевич, начальник отдела
Адрес: ОАО АВТОВАЗ, 445024, Россия, Тольятти, Южное шоссе, 36
Тел.: 89047402634
E-mail: dv.pomelov@vaz.ru

Пономарева Ирина Васильевна, старший преподаватель кафедры «Экономики и финансового права»
Адрес: Российский государственный социальный университет, 445057, Россия, Самарская область, г. Тольятти, пр-т Степана Разина, д. 78.
Тел.: 89272686001
E-mail: bashila@rambler.ru

Попович Василий Викторович, кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем и технологий им. Н.А. Браславця
Адрес: Одесский государственный аграрный университет, 65039 г. Одесса, ул. Пантелеймоновская 13,
Тел.: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru, semen-198@te.net.ua

Пуговкина Людмила Викторовна, ассистент кафедры «Экономика и сервис»
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 446010, Россия, г. Сызрань, Щусева, 28.
Тел.: (8464) 34-47-17
E-mail: pugovkinamila@yandex.ru

Родионов Алексей Владимирович, кандидат экономических наук, доцент
Адрес: Луганский национальный аграрный университет, 91008, г. Луганск, Городок ЛНАУ
Тел.: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru, a.v.rodionov@list.ru

Светличкина Ольга Юрьевна, финансовый аналитик
Адрес: ООО «Самторг», 445030, Самарская обл., б-р Цветной 11-21
Тел: 8-960-837-66-89
E-mail: olgrachyova@yandex.ru

Смагина Анастасия Юрьевна, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и статистика»
Адрес: Самарский государственный университет путей сообщения, 1-й Безымянный пер., д. 18, г. Самара, 443066, Самарская область, Россия.
Tel.: 89879612811
E-mail: anastasiasmgn@rambler.ru

Тимофеева Кристина Андреевна, экономист
Адрес: ООО «Восторг», 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 38
Тел:89277867904
E-mail:kristina.timofeeva.91@inbox.ru

Тямусев Дмитрий Ильич, аспирант кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Адрес: Самарский государственный университет путей сообщения, 443066, г. Самара, Безымянный переулок, 18
Тел.: 89277939969
E-mail: tyamusev@mail.ru

Усачёв Сергей Александрович, аспирант кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Адрес: Самарский государственный университет путей сообщения, 443066, г. Самара, Безымянный переулок, 18
Тел.: 89277939969
E-mail: usachov87@mail.ru

Фролова Оксана Юрьевна, студент
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
Тел.: (8482) 53-91-83
E-mail: frolova.ksusha@yandex.ru

Чирва Ольга Григорьевна, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Маркетинг и управление бизнесом»
Адрес: Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, г. Умань, ул. Садовая 2
Тел.: +38050-41-49-822
E-mail: chyrva81@ukr.net

Чупайда Анатолий Михайлович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и сервис»
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 446010, Россия, г. Сызрань, Щусева, 28.
Тел.: (8464) 34-47-17
E-mail: cypa@rambler.ru

Чурко Вадим Вадимович, ведущий специалист, аспирант Московского финансово-юридического университета
Адрес: ФГУП «Охрана» МВД России, 105066, Москва, Кавказский б-р, д.44, корп.2, кв.22.
Тел.: 8 (916) 306-77-27
E-mail: trinabol150@mail.ru

Шмыгов Александр Федорович, начальник пресс-центра
Адрес: ОАО АВТОВАЗ, 445024, Россия, Тольятти, Южное шоссе, 36
Тел.: (8482) 53-94-16
E-mail: metodist903@yandex.ru

Шнайдер Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
Тел.: 89272168246
E-mail: shnaider-o@mail.ru

OUR AUTHORS

Abramova Natalia Sergeevna, a student
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, st. Belarusian, 14
Tel.: (8482) 59-62-38
E-mail: cjfq@mail.ru

Artemiev Andrey Vasilievich, Directorate for economy and planning
Address: JSC AVTOVAZ, 445024, Russia, Tolyatti, Yuzhnoye shosse, 36
Tel.: 8 (8482) 691001
E-mail: avartemiev2013@yandex.ru

Belyak Tatjana Alekseevna, graduate student of department of economy and organization of production
Address: Kirovohrad national technical university, 25006, Ukraine, Kirovohrad, boulevard University, 8
Tel.: (0522) 39-04-97
E-mail: bta_1269@ukr.net

Burganov Alexander Nikolaevich, financial director
Address: LLC «Verona-Motors-Togliatty», 45051, Russia, Togliatti, Frunze st., 7
Tel.: (8482) 46-34-92
E-mail: yulburganova@yandex.ru

Churko Vadim Vadimovich, leading expert, graduate student of the Moscow Finance and Law University
Address: FSUE "Protection" the Russian Interior Ministry, 105066, Moscow, Caucasian s. 44, block. 2, r. 22.
Tel..: 8 (916) 306-77-27
E-mail: trinabol150@mail.ru

Chyrva Olga Grygorovna, doctor of economical science, associate professor, head of the chair «Marketing and business management»
Address: State Uman Pedagogical University named after Pavlo Tychyna, 20300, Ukraine, Uman, st. Sadova 2
Tel.: +38050-414-98-22
E-mail: chyrva81@ukr.net

Cypaida Anatoli Mihalovich, candidate of economical science, associate professor of the chair «Economics and Service»
Address: Volga State University of Service, 446010, Russia, Syzran, st. Shyseva, 28
Tel.: (8464) 34-47-17
E-mail: cypa@rambler.ru

Danevich Nikolay Vladimirovich, graduate student of department of economy and organization of production
Address: Kirovohrad National Technical University, 25006, Ukraine, Kirovohrad, boulevard University, 8
Tel.: (0522) 39-04-97
E-mail: http://danevich.kiev.ua/

Dobriansky Natalia Anatolevna, doctor of Economics, Professor, chair of economic theory and business Economics
Address: Odessa state agrarian University, 65039, Odessa , st. Panteleimon 13, Department of Economics
Phone: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru, semen-198@te.net.ua

Doroshkevich Daria Vyacheslavovna, candidate of economic sciences, associate professor of department of management and tourism
Address: National Transport University, 01010, Kiev, Suvorov, 1
Tel..: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru

Dunin Sergey Valeryevich, Software Engineer
Address: CJSC «Comsoft» 445035, Russia, Samara region, Togliatti, st. Industrialnaya, 3
Tel..: (8482) 517 900
E-mail: dunin@mail.ru

Erilin Sergey Aleksandrovich, financial Director
Address: Group of companies "Business partner", 445037, Russia, Togliatti, Ul. 70 years of October 39
Phone: 8 (937) 236-37-77
E-mail: saerilin@mail.ru

Frolova Oksana Yurevna, Student
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, st. Belarusian, 14
Tel.: (8482) 53-91-83
E-mail: frolova.ksusha@yandex.ru

Karzun Irina Grigorevna, post-graduate student of the chair «Economy of enterprise, finances, accounting and audit»
Address: Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, 20300, Ukraine, Uman, street Sadovaya, 2
Tel.: +38 (04744) 5-20-80
E-mail: klim @i.ua

Kogan Natalya Uryivna, lecturer of the chair «Marketing and business management»
Address: State Uman Pedagogical University named after Pavlo Tychyna, 20300, Ukraine, Uman, st. Sadova 2
Tel.: +38063-168-44-58
E-mail: kogan_natalija@rambler.ru

Korosteleva Ludmila Aleksandrovna, postgraduate student of the Department "Accounting and audit"
Address: Royal Institute of Management, Economics and Sociology, 141070, Moscow region, Korolev, Str. Gagarin, house 42
Tel.: (8482) 76-89-66
E-mail: v11e11g12a12@yandex.ru

Kulapina Galina Mikhailovna, doctor of economical science, professor of the chair "Management"
Address: Volga State University of Service, 445677, Russia, Togliatti, st. Gagarin, 4
Tel.: (8482) 28-49-49
E-mail: kulapina-tolgas@yandex.ru

Kurilov Kirill Yuryevich, Ph.D., assistant professor of «Finance and Credit»
Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Moscow, ul. Belarusian, 14
Tel.: 89171221837
E-mail: aakurilova@yandex.ru

Kurilova Anastasia Alexandrovna, Ph.D., professor of «Finance and Credit»
Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Moscow, ul. Belarusian, 14
Tel.: 89171223879
E-mail: aakurilova@yandex.ru

Kurochkina Oksana Nikolaevna, candidate of economical science, head of the chair «Economics and Service»
Address: Volga State University of Service, 446010, Russia, Syzran, st. Shyseva, 28
Tel.: (8464) 34-47-17
E-mail: okurochkina@rambler.ru

Kuznetsov Artem Alekseevich, a graduate student of the Department of accounting and audit
Address: Royal Institute of Management, Economics and Sociology, 141070, Moscow region, Korolev, Str. Gagarin, house 42
Tel.: 89273823837
E-mails megatimon@mail.ru

Latin Alexander Valerievich, head of underwriting Department
Address: CJSC "FIA-BANK", 445037, Russia, Togliatti, a New passage 8
Tel: (8482) 36-50-00
E-mail: 0202aleks@bk.ru

Lylkov Rashit Nailevich, in engeneering Rashit Nailevich, candidate of technical Sciences, Professor of Department "Economics and Finance"
Address: Russian State University, Queen street, apartment 6, Togliatti, 445030, Samara region, Russia
Tel.: 89272121190
E-mail: rashit.07@mail.ru

Markova Olga Vladimirovna, candidate of economical science, associate professor of the chair "Management"
Address: Volga State University of Service, 445677, Russia, Togliatti, st. Gagarin, 4
Tel.: (8482) 28-49-49
E-mail: markovaolga@yandex.ru

Nikiforova Elena Vladimirovna, doctor of economical science, professor
Address: Financial university at Government of Russian Federation, 125993, Moscow, Leningrad boulevard, 49
Tel.: 89272683198
E-mail: EVNikiforova@fa.ru

Nikolaeva Marina Yurievna, postgraduate student
Address: Samara State Transport University, 443029, Samara, street, Novo-Sadovaya 236-44
Tel.: (8482) 53-95-93
E-mail: julieg88@yandex.ru

Oskolkov Ilya Mikhaylovich, assistant of the chair «Theory and technique of distance training»
Address: Nizhny Novgorod state university to them N.I. Lobachevsky, 603950, Russia, Nizhny Novgorod, Gagarin Ave., 23
Tel.: 8 (83171) 2-23-66
E-mail: oskolkoff.ilya@yandex.ru

Pauk Marianna Ivanovna, applicant
Address: International University of Business and Law, 73039, Ukraine, Kherson, st. 49 Gvardeyskaya Divisia, 37 a.
Tel.: (0552) 33-53-40.
E-mail: stegney@mail.ru

Podzygun Svetlana Nikolaevna, candidate of economical science of "Economy of enterprise, finance and finance-economic security"
Address: Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna, 20300, Ukraine, Uman, st. Sadova, 2
Tel.: (+ 380977225057)
E-mail: Spodzigun@mail.ru

Pomelov Dmitrii, head of department
Address: JSC AVTOVAZ, 445024, Russia, Tolyatti, Yuzhnoye shosse, 36
Tel.: 89047402634
E-mail: dv.pomelov@vaz.ru

Ponomareva Irina Vasilevna, assistant professor of the chair «Economy and financial law»
Address: Russian State Social University, 445057, Russia, Togliatti, Stepan Razin prospectus, 78.
Tel.: 89272686001
E-mail: bashila@rambler.ru

Popovich Vasily Viktorovich, Ph.D., associate Professor of information systems and technology N.A. Braslava
Address: Odessa state agrarian University, 65039, Odessa , St. Panteleimon 13, Department of Economics
Tel..: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru, semen-198@te.net.ua

Pugovkina Lyudmila Viktorovna, assistant of the chair «Economics and Service»
Address: Volga State University of Service, 446010, Russia, Syzran, st. Shyseva, 28
Tel.: (8464) 34-47-17
E-mail: pugovkinamila@yandex.ru

Rodionov Alexey Vladimirovich, candidate of economic Sciences, associate Professor
Address: Lugansk National Agrarian University, 91008, Lugansk, Town of LNAU
Phone: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru, a.v.rodionov@list.ru

Shmygol Alexandr Fedorovich, head of the press centre
Address: JSC AVTOVAZ, 445024, Russia, Tolyatti, Yuzhnoye shosse, 36
Tel.: (8482) 53-94-16
E-mail: metodist903@yandex.ru

Shnaider Olga Vladimirovna, candidate of economic sciences, associate professor, professor of department
"Record-keeping, analysis and audit"
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Tolyatti, street Belarussian, 14
Тел.: 89272168246
E-mail: shnaider-o@mail.ru

Smagina Anastasij Jrevna, graduate student of «Accounting, analysis and statistics»
Address: Samara State University of Railway Transport, 1st Unnamed lane., 18, Samara, 443066, Samara Region, Russia
Tel.: 89879612811
E-mail: anastasiasmgn@rambler.ru

Svetlichnyy Olga Yurievna, financial analyst
Address: LLC "Amtorg", 445030, Samara region, b-R Color 11-21
Tel: 8-960-837-66-89
E-mail: olgrachyova@yandex.ru

Timofeeva Kristina Andreevna, economist
Address: LLC «Vostorg», 445667, Russia, Tolyatti, st. Belarusian, 38
Tel.: 89277867904
E-mail: kristina.timofeeva.91@inbox.ru

Tyamusev Dmitry Ilyich, graduate student of "Accounting, Analysis and Audit" chair
Address: Samara State University of Means of Communication, 443066, Samara, Bezymyanny Lane, 18
Tel.: 89277939969
E-mail: tyamusev@mail.ru

Usachev Sergey Aleksandrovich, post-graduate student of the Department "Accounting, analysis and audit"
Address: Samara State Transport University, 443066, G. Samara, 1st Bezymyanny lane, 18.
Tel.: 89277939969
E-mail: usachov87@mail.ru

Velikaya Elena Gennadievna, Ph.D, CEO LLC "Lady Doctor"
Address: Moscow Financial and Legal University, 117447, Moscow, ul. Much Cheremushkinskaya, 17 A, page 6.
Tel.: 8 (915) 040-42-98
E-mail: e.g.velikaya@gmail.com

Volkov Mikhail Anatolevich, Lecturer, Department of Management and Law Southern branch of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
Address: Crimean Agrotechnological University, 95492, Simferopol, town. Agriculture, 7
Tel..: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru

Zhuravleva Tatiana Aydynovna, candidate of economical science, associate professor of the chair "Management" Volga State University of Service
Address: Volga State University of Service, 445677, Russia, Togliatti, st. Gagarin, 4
Tel.: (8482) 28-49-49
E-mail: tatiana502007@yandex.ru